عالم المعرفة

الشركات عابرة القوميّة
ومستقبل الظاهرة القوميّة

تأليف : د. محمد السيد سعيد

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

عالم المعرفة

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ الكويت

الشركات عابرة القوميّة

ومستقبل الظاهرة القوميّة

تأليف : د. محمد السيّد سعيد

١٠٧ ـ صفر ١٤٠٧ هـ ـ نوفمبر (تشرين الثاني) ١٩٨٦ م

المراسلات:
توجه باسم السيد الأمين العام للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب
ص.ب ٢٣٩٩٦ الصفاة / الكويت - 13100

الشركات عابرة القومية

ومستقبل الظاهرة القومية



تصدير

تحاول هذه الدراسة ان تجمع بين عدد من الأغراض في آن واحد . فهي تغطي موضوعا هاما يقلق الرأي العام والمجتمع العلمي ، والمنظمات الدولية والدول النامية ـ خاصة في وطننا العربي وافريقيا ـ ومن هذه الزاوية حرصت الدراسة على اعطاء الحد الأدنى الضروري للإلمام بطبيعة ظاهرة الشركات عابرة القومية . ومن ناحية ثانية ، فإن الاهتمامات التحليلية للكاتب قد أملت أن تأتي هذه الدراسة تجسيدا لوجهة نظر ـ ولا أقول نظرية متكاملة ـ في تشخيص الشركات عابرة القومية والعملية القائمة لتدويل الاقتصاديات المحلية في العالم ، والبلدان النامية على نحو خاص . ومن ناحية ثالثة ، فإن الاهداف القومية في هذه المرحلة من التطور القومي العربي تلزم الباحثين بمحاولة تعقب القوى الحاكمة لمجرى التطور الاقتصادي والاجتماعي في العالم ، والتي تؤثر بشدة في العالم العربي . والشركات عابرة القومية هي لا شك إحدى أهم هذه القوى . ولذلك حرصت الدراسة على رصد العوامل الأكثر جوهرية في خصائص عمل الشركات هذه في الوطن العربي واتجاهات تأثيرها على المستقبل القومي العربي . ونفس الأمر ينطبق أيضا على افريقيا التي تمثل ، من وجهة نظر الكاتب ، جرحا غائرا في ضمير الإنسانية المعاصرة ، ومسؤولية خاصة لوطننا العربي في نفس الوقت .

وأخيرا فإن الدراسة قد سعت لكي تحقق هذه الأغراض من خلال إسلوب معين لعرض الموضوع يركز على العناصر الأساسية للبحث العلمي وتطبيقه على الظاهرة ، وأساليب البرهنة المنطقية والحقلية حيثما يكون ذلك ممكنا وضروريا .

وأود أن أسجل عظيم امتناني للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بالكويت لنشر هذا الكتاب ضمن سلسلة « عالم المعرفة » التي أصبحت مساهمتها

اساسية في تطور العقل العربي . وأود أن أعرب عن امتناني الخاص للسيد الأمين العام للمجلس ، ولاستاذي الدكتور فؤاد زكريا على اتاحتهم هذه الفرصة لي .

وأخيرا أود أن أعرب عن شكري الجزيل للاستاذ مجدي صبحي الزميل بمركز الدراسات السياسية بالأهرام ، والاستاذه تيتي صلاح الدين بالجامعة الأمريكية بالقاهرة على مساعدتها في جمع مادة الفصل الثامن ، وجهدهما الممتاز في هذا الصدد . وكذلك جزيل شكري للاستاذه الدكتورة ناديه فرح بمركز الدراسات السياسية بالأهرام على المناقشات الثرية التي أدارتها معي حول عدد من النقاط الهامة بالدراسة . وأشكر كذلك الاستاذة حنان فهيم بالجامعة الأمريكية بالقاهرة لمساهمتها في إعداد مسودة هذا الكتاب . .



الباب الأول :

ديناميّات الإنتاج الدّولي والشركات عابرة القوميّة

توطئة

الشركات عابرة القومية هي تعبير عن/ ونتاج تنظيمي ، للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي في حقبته الراهنة . وقد استدعت هذه القوانين ضرورة تدويل الانتاج الرأسمالي ، أو بتعبير آخر جعل العمليات الأساسية للانتاج وإعادة الانتاج - التراكم وتنظيم عمليات العمل والتسويق والتوزيع - تتم على صعيد عالمي . وقد تم ذلك اثر حقبة أخرى استغرقت فيها القوميات الأم جل هذه العمليات . صحيح إن الصعيد العالمي كان دائما قائما بالنسبة لشركات الأعمال الرأسمالية ، باعتبار أن العالم الخارجي هو مجال هام للتوسع ، ولكنه لم يكن المجال الرئيس والمحدد لنمو وتطور هذه الشركات . كما أنه لم يمثل لها المجال الديناميكي فعلا للنمو . كما أن العمل على الصعيد العالمي كان في الحقبه السابقة اختيارا لإحدى الاستراتيجيات الممكنة للشركة من أجل النمو . ومن ثم كان العمل على هذا الصعيد جزئيا ، وفي بعض الأحيان هامشيا بالنسبة لغالبية الشركات القائمة على الانتاج الرأسمالي الحديث . أما في الحقبة الحالية فقد أصبح النشاط على الصعيد الدولي بؤرة وتكثيفا للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي ، بحيث إن الرأسمالية ذاتها لم تعد نظاما ممكنا تاريخيا للانتاج إلا مع التحول المطرد إلى نظام دولي بصورة مباشرة . ويعني ذلك تحول جزء متزايد الأهمية من عمليات الانتاج ، والأصول المنتجة إلى الانخراط في منظومة عالمية النطاق .

ويؤدي هذا التحول بالضرورة إلى تناقض رئيس بين النطاق العالمي للتنظيم والتحكم في النشاط الاقتصادي ، والنطاق القومي باعتباره الشكل الرئيس لتنظيم هيكل السياسة الدولية . فالنطاق القومي ليس مجرد جزء من نطاق عالمي أوسع ، بل إنه نمط لتنظيم الحياة والأنشطة الاجتماعية بجوانبها المختلفة يتميز

جوهريا عن النطاق العالمي . فإذا افترضنا جدلا أن التنظيم العالمي لعمليات الانتاج قد سيطر سيطرة تامة على النشاط الاقتصادي الذي يتم من الناحية الفعلية المادية في النطاق الجغرافي السياسي لدول العالم المختلفة ، فإن الضرورة تملي تصفية مجموعة المعايير والمبادىء المرتبطة بالقومية وسيادة الدول ، ويتم بالتالي نفي القاعدة الاقتصادية والاجتماعية للقومية ، كمبدأ وأساس لتنظيم الحياة في المجتمع . وعلى النقيض فإن أعمال المبادىء والمعايير القومية على النشاط الاقتصادي الذي يتم في النطاق الجغرافي السياسي للقوميات يتضمن حتما الاستقلال ـ ولو النسبي ـ عن النطاق العالمي . ولا يعني الاستقلال هنا عدم التفاعل مع الخارج بل اخضاع العمليات الأساسية للانتاج لقواعد متميزة تضمن تحقيق مصالح ومشروعات قومية للتطور وفرض الرقابة والتحكم القومي في مسار وميكانيكية هذه العمليات .

ومن هنا يثور التساؤل حول مصير قاعدة القوميات ، أو الظاهرة القومية التي شغلت السياسة العالمية طوال القرون الثلاثة السابقة على الأقل ، والتي لا تزال مصدر الإلهام والخيال والحماس في أكثر بلدان العالم الثالث .

إن الإجابة على هذا التساؤل تقتضي في البداية التعرف على طبيعة عملية تدويل الانتاج بدءا من تشخيص الشكل ، أو الأشكال التنظيمية التي تفرزها هذه العملية . ثم إن الاجابة تستدعي أيضا التعرف على مدى قوة هذه العملية ، والموارد الاقتصادية والسياسية للقوة التي تستطيع الشركات عابرة القومية حشدها في سياق فرض التوسع العالمي المطرد لعمليات الانتاج التي تقودها .

فالشركات عابرة القومية تعمل في بيئة عالمية وقومية ليست من صنعها تماما ، وليست بالضرورة موائمة لها تماما ، بل هي تواجه في هذه البيئة عوامل ومصالح وقوى معاكسة ، ومعادية أحيانا . وهذه الشركات عليها أن تفرض مصالحها وأن تحمي آفاق تطورها عن طريق التغلب باستمرار على التناقضات التي يولدها توسعها العالمي ، حتى لا تتصاعد وتتسارع هذه التناقضات وتسبب أزمة كبرى للنظام الرأسمالي ككل . وتتحدد « دينامية » هذه الشركات مثل أي منظمة

أخرى لصنع القرار بقدرتها على التأقلم مع التوترات المستمرة التي تتخلق من طبيعة عملها والتغلب عليها . ويعني ذلك أن على هذه الشركات أن تتأقلم مع الضغوط التي قد تملى عليها تغيير اتجاهات عملها ، وفي نفس الوقت تتطور وفقا لقوانينها الخاصة . وفي هذا السبيل تستغل الشركات عابرة القومية موارد القوة الاقتصادية والسياسية المتاحة لها في مواجهة البيئة القومية والدولية التي تجد فيها خصوما عديدين . وبالقدر الذي تعمل فيه هذه الشركات على اضعاف الأساس الاجتماعي والمادي لهؤلاء الخصوم ، فإنها تضطر هي ذاتها للتكيف مع الظروف التي يخلقونها . وهذا الموقف المزدوج من الصراع والتأقلم المتبادل هو الذي يخلق الدافع لتطور مجمل الظاهرة التي نتحدث عنها : أي الانتاج الدولي .

وبذلك تمثل دراسة ديناميات الانتاج الدولي مقدمة منطقية لفحص ومعرفة آثاره على مستقبل القوميات ، وخصوصا في العالم الثالث .



الفصل الأول

الديناميّة الاقتصاديّة للشركات عابرة القوميّة

يعرض هذا الفصل بعض المؤشرات الأساسية لنشاط الشركات عابرة القومية، والتي تشكل خريطة واتجاهات تطور الانتاج الدولي . ويسمح لنا هذا العرض بتناول ثلاثة مداخل لتناول الدينامية الاقتصادية لهذه الشركات : أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية ، ومكانتها في الاقتصاد القومي المتقدم وفي الاقتصاد العالمي ، ومغزى الاتجاه نحو تدويل الانتاج ، وطبيعة قوة هذه الشركات والتي تتضح في هيكلها المتميز لصنع القرار والادارة العالمية للاعمال .

أولا : المؤشرات العامة لتطور النشاط الدولي :

تتنوع صور النشاط الدولي للشركات عابرة القومية . ومن الشائع أن تقسم هذه الأنشطة بين صور ترتبط بملكية أصول معينة في البلاد الأجنبية ، وصور أخرى لا ترتبط ولا تحتوي على عنصر الملكية non-equity forms. وتتميز الأخيرة بأنها لا تخلق التزاما طويل المدى خارج البلاد الأم للشركات الكبرى وإن كانت تفرض درجة أو أخرى من الاهتمامات « الرقابية » والمتعلقة بتحصيل عائد ، أو مراعاة « حقوق » هذه الشركات لدى الأطراف التي ترتبط بها خارج البلاد الأم .

على أن المعنى التقليدي والضيق للشركات متعددة الجنسية أو عابرة القومية هو قصرها على الأنشطة المرتبطة بملكية أصول ثابتة في الخارج ، أو على وجه التحديد بالاستثمار الأجنبي المباشر Foreign Direct Investment . ويتميز هذا الاستثمار عن نمط آخر لتصدير رأس المال يقوم على الإقراض، أو الاستثمار في محفظة الأوراق المالية portfolio investment . فالأخير لا يتضمن حقا في ادارة

الأصول الثابتة التي يمولها ، وبالتالي لا يتضمن عنصر المخاطرة .

ومن هنا فإن الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر يمثل المؤشر الأساسي الذي يقاس عليه انتعاش وانكماش النشاط الدولي للشركات عابرة القـومية . وقـد قدرت قيمة الرصيد الإجمالي للاستثمارات المباشرة الأجنبية في العالم بنحو ٦٠٠ بليون دولار في عام ١٩٨٣ . ويقارن هذا التقدير بقيمة الاستثمارات الأجنبية عام ١٩٦٠ والتي بلغت ٦٦ بليون دولار ، وعام ١٩٧٣ حيث بلغت ٢١٣ بليون دولار[١]. ومع ذلك فان تقدير الحجم الهائل لعملية تدويل الانتاج التي تقودها الشركات عابرة القومية لا يكتمل بدون الإشـارة إلى حجم الانتاج الـدولي . ويعرف الانتاج الدولي بأنه مجموع انتاج شركات الأعمال خـارج بلادهـا الأم بغض النظر عن سوقه النهائي . ويقدر أحد الكتـاب حجم هذا الانتـاج عام ١٩٧٤ بنحو ٦٣٥ بليون دولار[٢]. وحيث أن هذا الانتاج قد تحقق عن رصيد من الاستثمار الأجنبي المباشر يقدر لنفس العام بنحو ٢٤٨ بليون فقط ، فإنه يمكننا أن نتخيل حجم هذا الانتاج عام ١٩٨٣ . فلو افترضنا جدلا ثبات معامل رأس المال ـ للناتج لكان تقدير حجم الانتاج الدولي عام ١٩٨٣ بما يزيد عن ١٥٣٦ بليون دولار .

ويتراوح حجم التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشـر تبعا لعـديد من المتغيرات . ويصور الجدول رقم (١) هذا التدفق في الفترة ٧٠ ـ ١٩٨٣ ، وذلك من الدول المصدرة الثماني عشرة الأساسية .

ويعكس هذا الجدول بعض التغيرات طويلة المدى في هيكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة . كما يعكس استجابة الشركات عابرة القومية للتغير في البيئة الاقتصادية الدولية . فمن هذه الزاوية الاخيرة يمكننا أن نلاحظ بوضوح ارتباط حجم التدفقات من الاستثمار في الخارج بدورة الانتاج في البـلاد الرأسمـالية المتقدمة . فهي تزيد في فترات الانتعاش وتنخفض في فترات الانكماش ، وإن كان هناك فجوة زمنية بين الأمرين . ويلاحظ أن الحجم الإجمالي للتدفق قد زاد في ١٩٨٠ نحو ثلاثة أمثاله في ١٩٧٠ ، وكان معدل الزيادة في القيمة الاسمية

جدول

التدفق الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشر وفقا

البلد	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤	١٩٧٥
الولايات المتحدة	٧٥٨٩	٧٦١٧	٧٧٤١	١١٣٩٧	٩٠٨٠	١٤٢٤٢
كندا	٣٠٠	٢٤٢	٤٠٥	٧٦٤	٩٣٠	٨٩٦
المملكة المتحدة	١٣١٠	١٦٤٦	١٨٣٤	٣٩٥٨	٣٦٨٦	٢٥٩٩
السويد	٢١٣	١٧٦	٢٦٤	٢٩٥	٤٢٦	٤٣٦
المانيا الاتحادية	٨٧٣	١٠٤٥	١٥٦٣	١٦٦٩	١٩٢٤	٢٠١٦
فرنسا	٣٧٣	٣٩٧	٥٩٥	٩٣٥	٧٨٢	١٥٧٨
ايطاليا	١١٠	٤٠٠	٢١٥	٢٦٠	٢٠١	٣٤٦
النمسا	١١	٣٦	٢٨	٣٦	٢٢	٢٩
بلجيكا	١٥٦	١٨١	١٧٧	٢٦٨	٤٧٩	٢٣٦
الدانمرك	٢٩	٥٢	١٤٨	٩٨	—	٨٠
فنلندا	٥٢	٤٦	٦١	١٦	٢٩	٢٦
هولندا	٥١٩	٤٤٠	٧٣٢	٩١٣	١٧١٣	١٦٤٨
النرويج	٣٢	٣٢	—	٥٠	١٤٨	١٧١
اسبانيا	٤٣	٢٥	٣٧	٥٣	٨٥	٩١
البرتغال	—	—	٧	٤٤	٣٧	٩
اليابان	٣٥٥	٣٦٠	٧٢٧	١٨٩٦	١٨٧٦	١٧٦١
استراليا	١١١	١٠٤	١٢٥	١٢٠٥	٢٤٨	١٦٢
نيوزيلندا	١	١-	٩	١	١	٤
اجمالي البلاد السابقة	١٢٠٧٧	١٢٨٠٠	١٤٦٦٨	٢٢٨٥٠	٢١٦٦٧	٢٦٣٣٠

Corporations : Transnational Corporations in Worl d Development :

Corporations : Trends and Issues in Foreign Direct Investment and

في الفترة الأولى الأرقام تشير للتدفق الأجمالي ـ وفي الفترة الثانية تشير الأرقام إلى التدفق الخارجي

رقم (١)
للدولة المصدرة ١٩٧٠ - ١٩٨٣ (بالمليون دولار)

١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣
١١٩٢٦	١١٨٩٧	١٦٠٧٦	٢٥٢٤٦	١٩٣٥٤	٦٦٣٩	٤٨٥٨	٤٩٢٨
٩٦٩	١٥٠٥	٢٦٤٣	٢٦١٨	٣٦٩٨	٥٩٧٠	٤٢٣	٤٥٤٧
٣٨٧٠	٣٢٩١	٥١٨٧	٦٤٤٣	٧٦٥٣	١٠٣٥٧	٤٤٣٩	٣٨٨٦
٥٩٧	٧٣٧	٤١٦	٦١٨	٦٢٥	٨٣٥	٩٠٨	١٠٥٨
٢٤٥٩	٢٢١٨	٣٦١٨	٤٥٢٢	٤٠٧٤	٣٨٩١	٣٢٩٠	٣١٤٣
١٦٤٩	٩٩٩	١٨٩١	١٩٨٣	٣٠٩٩	٤٥٨٣	٢٨٤٤	١٧٠٠
١٦١	٥٥١	١٦٨	٥٤٤	٧٤٥	١٣٨٣	١٠٢٩	٢١٢٨
٥٨	٨٦	٩٠	٨٥	١٠٢	٢١٠	١٤٨	١٨٤
٣٥٢	٤٦٤	٥٥٦	١٣٣٦	٢٠٤	١١٩	٦٣	٣٥٨
٦٤	١٦١	٣٣	—	١٩٥	١٤٠	٨٠	١٦٠
٣٠	٧٢	٦٣	١٢٥	١٣٠	١٤٢	٢٣٠	٢٥٩
١١١٩	١٥١٨	١٧٥٥	٢٣٥٥	٣٢٨٨	٣٢٩٣	١٨٩٢	١٥١٧
١٩٣	١٢٥	٦٥	٤٤	٢٥٤	١٨٣	٣٠٥	٣٥٤
٥٤	١١٦	١٠١	١٣٣	٣١١	٢٧١	٥٠٩	٢٤٣
٦	٢	٦	٨-	١٤	١٩	١٠	١٨
١٩٨٩	١٦٣٥	٢٣٦٦	٢٨٩٤	٢٣٩٥	٤٩١٧	٤٥٢٦	٣٦٠٣
٢٦٩	٢٦٤	٢٣٧	٣٧٢	٤٧٣	٦٨٣	٧٣٠	٦٣٦
—	٣٣	٣٨	٩٢	١١٦	٩٩	٨٥	٧٧
٢٣٩٨٨	٢٥٦٧٤	٣٥٣٠٩	٤٩٤٠٢	٤٦١٠٥	٤٣٧٣٤	١٦٦٥٣	٢٨١٦٣

Source : *

1 . For the Period 1970 - 1976 : United Nations Centre on Transnational Third Survey. United Nations, N. Y., 1983. P. 285.

2 . For the Period 1977 - 1983 : United Nations Centre On Transnational Related Flows: A Technical Paper. United Nations, N. Y., 1985. P. 92.

، وهناك فرق بين الأثنين .

للتدفق طوال هذا العقد نحو ١٥٪ سنويا ، وهو معدل يقل عن معدل نمو التجارة الدولية في نفس العقد ، مما يعكس اتجاها نحو انقلاب أهمية التجارة بالنسبة للاستثمار المباشر منذ الحرب العالمية الثانية ، من حيث الوزن النسبي لكل منهما في حركية وتطور الاقتصاد العالمي .

ويظهر الجدول رقم (١) أيضا الهبوط النسبي لدور الولايات المتحدة كدولة مصدرة للاستثمارات الأجنبية بالمقارنة بصعود دول أخرى خصوصا اليابان وألمانيا الاتحادية وكندا (وسويسرا) . ويقدر أن نصيب الولايات المتحدة من رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم قد انخفض بالتالي من ٤٨٪ من الإجمالي عام ١٩٧٣ إلى ٣٨٪ منه عام ١٩٨٣[٣]. ويعزز هذا التغير في المراكز النسبية للدول المصدرة للاستثمارات المباشرة الاتجاه نحو التوازن في علاقات القوة الاقتصادية بين الدول الرأسمالية المتقدمة . على أن الجدول لا يحتوي على تقديرات لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، إذ أن دور الدول النامية كمصدر لهذا الاستثمار قد تصاعد في السنوات الأخيرة ، وإن لم يزل دورها النسبي محدودا في مجال الانتاج الدولي ، وهو ما ستتحدث عنه بقدر أكبر من التفصيل فيما بعد .

ولكن إلى أين تذهب هذه الاستثمارات .

الملحوظة الأساسية هي أن الجزء الأكبر من هذه الاستثمارات يذهب إلى الدول الرأسمالية المتقدمة . أي أن الشركات عابرة القومية هي ظاهرة ترتبط بصفة غالبة بالدول الرأسمالية المتقدمة باعتبارها المصدر والمستورد الرئيسين لاستثمارات هذه الشركات . ويظهر الجدول رقم (٢) توزيع التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر (باستثناء المعاد استثماره من قبل الفروع والشركات التابعة والمنتسبة في الخارج) على مناطق العالم الرئيسة . ويتضح من هذا الجدول حقيقة استقطاب الدول المتقدمة للاستثمار الأجنبي ، وتركز هذه الاستثمارات في كل من حالتي الدول المتقدمة والمتأخرة في قلة من المناطق والدول .

ومن الطريف أن نقارن المراكز النسبية للدول الرأسمالية المتقدمة باعتبارها

جدول رقم (٢)
تدفق الاستثمار الاجنبي الخاص المباشر إلى مناطق العالم
٧٠ ـ ١٩٨٠ (بالمليون دولار)*

	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠
بلاد السوق المتقدمة :	٧٩٠٦	٧٩٥٠,٦	١٠٣١٤,٢	١٢٠٧٠,٣	١٧٩٣٠,٢	١١٩٤٢,٤	١١٢٢٨,١	١٥٧٣٧	٢٢٤٢٥,٨	٢٧٧٩٣,٥	٢٧٤٩٤,٨
ومنها :											
الولايات المتحدة	١٦٤٦	٣٦٦,١	٩٥٥,٤	٢٨٠١,٥	٤٧٦٢,٥	٢٦٣٤,٧	٤٣٤١	٣٧١٢,٧	٧٩٠٠,١	١١٨٦٠,٦	١٠٨٥٤,٨
المملكة المتحدة	٨٥٠	١٠٧٨,٢	١٠١٧,٣	١٧٨٣,٤	١٩٩٧,٦	١٣٦٤,٧	١٤٥٣,٥	٢٣١٠,٥	٢٥٠١,ـ	٣٨٨١,٢	٤٨٨٥,٩
بلاد السوق النامية :	١٨٣٤	٢٨٦٣,٥	٢٥٨٥,١	٣٩٧٨,١	٥٠٨,٧	٧٧٦٤,٥	٢٨٣٠,٩	٦٣١٣,٩	٧٤٤٦,٩	٨٨١٩,٢	٧٦٥٤,٣
ومنها :											
أمريكا اللاتينية	٨١٥	١٥٥٥,٦	١٠١٩,٥	٢٣٨٩	١٨٩٤,٢	٣٤٢٨,٨	١٧٤٩,١	٣٠٨٢,٣	٤٠٥٩	٥٣٩٦,٧	٥٢٤٩,١
افريقيا	٣٦٩	٨٥٢,٥	٥٧٠,٠	٦٠٣,٢	٦٨٩,١	٣٠٢,٣	٤٣١,٨	٦٧٨,٣	٥٦٥,٩	٢٠٢٨,٤	٢١٨٧,٩
جنوب وشرق آسيا	٤٨٦	٥٦١,٧	٧٨٠,٦	١٤٢٥,٨	١٤٤٥,٦	١٧٠٩,٦	١٦٩٠,٢	١٤٣٧,٢	١٨٨٨	٢٢٨٦,٨	٣٢٣٠,٤
غرب آسيا	١٤٢	١٣٣,٤-	١٩٢,٢	٤٦٨,٥-	٣٥٥٧,٤-	٢٢٨٨,٧	١٠٨٦,٤-	١٠٥٦,٦	٨٥٥,١	٩٨٠,٦-	٣٠٩٧,٦-
اجمالي التدفق لمناطق العالم	٩٧٤٠	١٠٨١٤,١	١٢٨٩٩,٣	١٦٠٤٨,٥	١٨٤٣٨,٩	١٩٧٠٦,٩	١٤٠٦٩	٢٢٠٥١	٢٩٨٧٢,٧	٣٦٦١٢,٧	٣٥١٤٩,١

* **Source :** United Nations Centre on Transnationl, Corporations, Transnational Corporations in World Development. Third Survey. P. 286.

جدول

التدفق الاجمالي للاستثمارات الأجنبي

	١٩٧٩				١٩٨٠				
	التدفق من بالبليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق من بليون دولار
الولايات المتحدة	٢٥,٢	٥١,٠	١١,٩	٣٠	١٩,٤	٤٠,٨	١٦,٩	٣٥,٦	٦,٦
أوربا	١٨,٢	٣٦,٨	١٤,١	٣٥,٥	٢٠,٧	٤٣,٦	١٧,٠	٣٥,٩	٢٥,٤
أخرى	٦	١٢,٢	٣,٤	٨,٦	٧,٤	١٥,٦	٢,٨	٥,٩	١٢,٤
اجمالي البلاد المتقدمة	٤٩,٤	١٠٠	٢٩,١	٧٤,١	٤٧,٥	١٠٠	٣٦,٧	٧٧,٤	٤٤,٤

ssues in Foreign Direct Investment. P. 18. *

مصدرا ومستوردا للاستثمارات الأجنبية المباشرة . ويكشف الجدول رقم (٣) عن الخصائص الأساسية لهذه المقارنة بالتركيز على أعوام ٧٩ ـ ١٩٨٣ .

ويتضح من الجدول حقيقة تدهور دور الولايات المتحدة كمصدر للاستثمارات المباشرة مع بروز أهميتها كمستورد لهذه الاستثمارات . وفي المقابل تحظى أوروبا بدور متزايد الأهمية كمصدر للاستثمارات ، وبمكانة عالية كمستورد لها . وفي واقع الأمر كانت جاذبية الولايات المتحدة للاستثمارات الأجنبية عاملا هاما وراء التوسع الكبير في الاستثمار الأجنبي المباشر ولا سيما الخاص منه طوال السبعينيات . وقد مثلت الفترة ٧٧ ـ ١٩٨١ سنوات الانحسار الكبير لهذه الاستثمارات نتيجة للأزمة الاقتصادية الطاحنة ، والتي قلصت من جاذبية الولايات المتحدة كمستورد . ولكن الانتعاش الذي بدأ مع عام ١٩٨٣ ووصل إلى قمته عام ١٩٨٤ كان مصحوبا بعودة الولايات المتحدة إلى مركز قطب

رقم (٣)

المباشرة من وإلى دول السوق المتقدمة*

١٩٨١			١٩٨٢				١٩٨٣			
٪ من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	٪ من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	٪ من الاجمالي
١٤,٩	٢٤,٦	٤٧,٥	٤,٩	-	١٤,٩	٣٦,٩	٤,٩	١٧,٠	١١,٣	٢٩,٠
٥٧,٢	١٢,٦	٢٤,٣	١٥,٦	-	١٠,٩	٢٧,٠	١٥,٠	٥٢,١	١٢,٨	٣٢,٨
٢٧,٩	,١	,٢	٥,٨	-	١,٣	٣,٢	٨,٩	٣,٩	٤,٩	١٢,٦
١٠٠	٣٧,٣	٧٢,٠	١٦,٥	١٠٠	٢٧,١	٦٧,١	٢٨,٨	١٠٠	٢٩,٠	٧٤,٤

Source : U N Centre On Transnational Corporations : Trends and

الجاذبية أمام هذه الاستثمارات ، حتى إنه يقدر أن الولايات المتحدة قد تحولت إلى دائن صاف في حسابات موازين رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة عام ١٩٨٥ لأول مرة في تاريخ هذه الاستثمارات(٤). ويوفر مؤشر الدائنية والمدينيّة ، أو التدفق الصافي للاستثمارات الأجنبية من وإلى دولة معينة مؤشرا للتعرف على قوة نزعتها للاستثمار في الخارج بالمقارنة بجاذبيتها لهذه الاستثمارات ، وبالتالي مدى انخراطها في عملية تدويل الانتاج . فهناك الولايات المتحدة التي لعبت تقليديا دور المصدر الصافي للاستثمارات الأجنبية تحولت إلى مركز المستورد الصافي للتدفقات السنوية من هذه الاستثمارات منذ ١٩٨١ . وفي المقابل تحظى كندا وفنلندا والمانيا الاتحادية وايطاليا وهولندا والسويد والمملكة المتحدة بوضع المصدر الصافي للتدفقات من الاستثمار المباشر لمعظم السنوات . وفي المقابل تمثل الدول الأقل والأحدث تطورا بين مجموعة

جدول

تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من البلاد المتقدمة إلى الدول النامية (بالمليون سنوات)

البلد والسنة	١٩٧٠		١٩٧٣	
	الاستثمار في البلاد النامية	٪ من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	٪ من الاجمالي
استراليا	١٠٦,٢	٦٥,٤	١٠٤,٠	٥٠,٧
النمسا	٤,٦	٤١,٨	٤,٧	١٣,٤
بلجيكا	٤٥,٧	٢٩,٣	٤٨,٣	١٨
كندا	٦٤,٢	٢١	١٢٥	١٦,٤
فنلندا	,٨	٢	,١	١,٥
فرنسا	٢٣٥,٢	٦٣	٢٨٧,١	٣٠,٧
المانيا الاتحادية	٣١٧,٥	٣٦,٣	٧٨٦,٦	٤٧,١
ايطاليا	١٢٣,٤	١١٠	٢٤٥,٦	٩٥
اليابان	٢٦١,٥	٧٣,٥	١٣٠١,١	٦٨,٧
هولندا	١٨٣,٢	٣٢,٨	٨٨,٥	٩,٦
نيوزيلندا	-	-	,٩	١٠٠
النرويج	١٨,٩	٥٩	١٤,٤	٢٨,٧
الدانمرك	٨,٤	١٧,١	١٦,١	١٦,٥
السويد	٣٦,٥	١٧,١	٢١,٩	٥,٤
المملكة المتحدة	٣٤٠,٦	٢٦	٦٩٨,٨	١٧,٦
الولايات المتحدة	١٨٨٨,٥	٢٤,٩	٢٨٨٧	٢٥,٣

Transnational Corporations in World Development.
for 1981 are derived from C T C: Trends and Issues in Foreign

رقم (٤)

دولار) ونسبة هذا التدفق من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

مختارة)*

١٩٧٦		١٩٧٩		١٩٨١	
الاستثمار في البلاد النامية	٪ من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	٪ من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	٪ من الاجمالي
٧٤,٧	٢٧,٥	١١٢,٨	٣٥,٥	-	-
٣٢,٩	٥٧	١٢,٩	١٥,٢	٣١,٥	,٥
٢٣٥,٨	٦٧,٠	٢٥٣,٨	١٩	١٢٣,١	١٠٣
٤٣٠	٤٩,٤	١٠٠,-	٤,٢-	٧٠٠	١١٧
,٥	٢	١٥,٤	١٢,٣	١٧,٤	١٢,٣
٢٤٥,٥	١٤,٩	٦٨١,٢	٣٣,٦	١١٣٧	٢٤,٨
٧٦٥,٤	٣١,١	٨١٧,٧	١٧,٦	١٣٥١,٨	٣٤,٩
٢١٢,٩	١٣٢	٤٥٤,٩	٨٣,٨	١٣١,٨	١,
١٠٨٤,٢	٥٤,٦	٦٩٠,٦	٢٣,٨	٢٤٢٦	٤٩,٣
٢٤٤,٧	٢١,٧	١٦٧,٤	٧,٦	٣٥٣,٩	١٠,٧
,٦	١٠٠	٧,١	١٠٠	١٥,٤	١٥,٦
٤٢,٧	٢٢,١	٧,٨	١٧,٨	٨,٢	,٤
٣٠	١٠٠	٦٥,٦	١٠٠	غ.م	-
١٢٥	٢١	١٢٧,٤	٢٠,٦	غ.م	-
٩٨٦,٣	٢٥,٥	١٠٢٨,٧	١٧,٤	١٢١٦,٨	١١,٧
٣١١٩	٢٦,٢	٧٩٨٦	٣٣,٣	٦٤٧٥	٩٧,٥

Source : Calculated from Centre On Transnational Corporations Third Survey.' Table II. 1, P. 285 and Table II. 12, P. 297. Figures Direct- Investment and Related Issues. Table II. 3, P. 92.

الدول المتقدمة مثل استراليا وبلجيكا واليونان واسبانيا ونيوزيلندا والبرتغال مستوردا صافيا للاستثمارات الأجنبية المباشرة . وهناك بعض البلاد التي تراوح بين مركز المستورد والمصدر الصافي للتدفقات السنوية من الاستثمار المباشر مثل الدانمرك والنرويج وفرنسا(٥) .

وبالرغم من أن هذه التحولات الهامة في توزيع الأدوار النسبية بين الدول الرأسمالية المتقدمة له أساس هيكلي وطويل المدى ، فإن هناك أثرا ملموسا لطبيعة الظروف الاقتصادية العنيفة التي سادت العالم المتقدم في نهاية السبعينيات واوائل الثمانينات . فالازمة الاقتصادية قد تراوحت من حيث حدتها وآثارها السلبية على النشاط الاقتصادي في مختلف الدول المتقدمة . كما أن السياسات الحالية التي اتبعتها الولايات المتحدة وتصميم الإدارة الأمريكية اليمينية في ظل الرئيس ريجان على إعادة صياغة هيكل موازين القوى الاقتصادية العالمية كجزء من محاولة إعادة إحكام قبضة الولايات المتحدة على النظام العالمي كان له دور بارز في التحولات العنيفة في مراكز الدائنية والمدينيّة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر ، مثلما كان له أثر عاجل وحاد في توزيع الاستثمارات غير المباشرة وهروب رأس المال واسع النطاق من أوروبا إلى الولايات المتحدة .

أما توقعات المستقبل أمام توسع الاستثمارات المباشرة فإنها تبدو غامضة . ففي دراسة حديثة لـ ٥٢ شركة عابرة للقومية تسيطر على نحو نصف اجمالي رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم وجد أن هذه الشركات تنوي إحداث توسع ملموس في استثماراتها الأجنبية في الفترة ٨٣ ـ ١٩٨٧ ، بل وحتى بقية القرن ، ولكن معدل التوسع أقل كثيرا مما شهدته الفترات السابقة ، وعلى الأخص فترات الانتعاش(٦) . ومع ذلك ، فإن مستقبل الاستثمارات الأجنبية يتوقف إلى حد بعيد على طبيعة الظروف الاقتصادية التي ستسود العالم في المستقبل ، وخصوصا في المناطق المصدرة والمستوردة الأساسية لهذه الاستثمارات .

وتلعب الدول النامية دورا هاما في توقعات الاستثمارات الأجنبية في المستقبل . ولا يقلل من هذا الدور أن نصيب هذه الدول من التوزيع العالمي

للاستثمارات الأجنبية لا يزال منخفضا ، ولم يزد في معظم السنوات عن الربع ، كما تكشف الجداول السابقة . فمن ناحية أولى هناك اتجاه واضح منذ ١٩٧٣ لاطراد معدل نمو الاستثمارات الأجنبية في البلاد النامية في الزيادة . فقد كان معدل الزيادة في الفترة ٦٠ ـ ١٩٦٨ نحو ٧٪ ، وزاد هذا المعدل إلى ٩,٢٪ في الفترة ٦٨ ـ ١٩٧٣ ، ثم أصبح نحو ١٩,٤٪ في الفترة ٧٣ ـ ١٩٧٨ ، وانخفض المعدل في الفترة التالية(٧) . وترتب على ذلك أن زيادة معدل الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية كان أكبر من هذا المعدل بالنسبة للبلاد المتقدمة . ومن ناحية ثانية فإن الاستثمارات في الدول النامية تلعب دورا أكبر بالنسبة لبعض البلاد المصدرة ، كما أن نصيب الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار يزداد في سنوات معينة كما يوضح الجدول رقم (٤) .

وبالتالي فإن الدول النامية تلعب بالنسبة للشركات المصدرة للاستثمارات المباشرة دور مخفف الصدمات الناشئة عن الأزمات الاقتصادية في البلاد الأم ، وما يصاحبها من تدهور فرص الاستثمار فيها . ومن ناحية ثالثة ، فإن الأرقام المسجلة في الجداول السابقة حول نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تميل إلى أن تقلل كثيرا من الأهمية الحقيقية للدول النامية في الاقتصاد العالمي للشركات عابرة القومية . والسبب الأول لهذه النتيجة هو الخطأ المحاسبي في تسجيل أرقام الاستثمارات الأجنبية . فهذه الأرقام المسجلة في موازين مدفوعات الدول المصدرة للاستثمارات لا تشتمل على جزء هام من الاستثمارات الأجنبية المتوطنة في البلاد المستوردة ، وهي تلك الناشئة عن إعادة استثمار جزء من العائد بواسطة الشركات التابعة والمنتسبة وفروع الشركات عابرة القومية . ويقدر البعض حجم المستثمر من العائد المتولد في البلاد المضيفة طوال الفترة ٦١ ـ ١٩٧٩ بما يوازي ١٠٠٪ من اجمالي التدفق المدفوع من الشركات، الأم البريطانية و ١٦٠٪ من الشركات الأم الأمريكية . كما أن هذه الارقام تهمل لجوء الشركات التابعة والمنتسبة والفروع في البلاد المضيفة إلى تمويل جزء من أنشطتها من خلال القروض المصرفية(٨) . ويسبب هذا التقليل من قيمة الاستثمارات الأجنبية الحقيقية أيضا تخفيضا للنصيب النسبي للشركات الأمريكية من اجمالي

الاستثمارات الأجنبية المباشرة خصوصا في الدول النامية . وهناك سبب آخر لأهمية الدول النامية في خريطة الاستثمار الأجنبي التي لا تعكسها الأرقام ، ويتمثل في أن الأرقام النهائية لا تتضمن انسحاب الاستثمار الأجنبي الكبير من مجال الموارد الطبيعية في الدول النامية مما يجعل الناتج النهائي للزيادة أكبر حقا من القيمة الظاهرة للأرقام .

واضافة لذلك كله فإن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمثل غير مؤشر واحد من مؤشرات نشاط الشركات عابرة القومية ، وهو مؤشر يرتبط بالوجود المادي المباشر طويل المدى ، وذي الطابع المستقل للشركات عابرة القومية في الدول المضيفة ، بما فيها الدول النامية . على أن الأنشطة غير المرتبطة بالملكية ، والتي تؤدي إلى تراكم نفوذ هذه الشركات وقدرتها على الحصول على الأرباح والنمو قد تعددت إلى حد بعيد . كما أن الأشكال غير المرتبطة بالملكية قد تزايدت من حيث أهميتها في استراتيجية الشركات عابرة القومية بدرجة كبيرة بمعنى أن هذه الشركات تلجأ أكثر فأكثر لأشكال من النشاط غير المرتبطة بالملكية أو التي يقل فيها عنصر الاستثمار المباشر ولا سيما في الدول النامية .

ثانيا : أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية :

يتضمن إقدام الشركات الكبرى على الاستثمار والانتاج في البلاد الأجنبية درجة من المخاطرة تفوق ما قد اعتادته في بلادها الأم . ومن هنا فإن سياسة عبور القومية الأم تشتمل بحد ذاتها على الطبيعة الديناميكية لهذه الشركات . وسواء كانت هذه السياسة قد تم اعتمادها كمبادرة استراتيجية استجابة لدوافع حركة رأس المال ودورته ، ومشكلات تحققه بحد ذاتها ، أو كانت استجابة للظروف البيئتين القومية والعالمية المحيطتين بها بغرض التغلب على ما تحتويه هذه الظروف من قيود ، واغتنام ما تتيحه من فرص فهي تكشف عن استمرار تملك هذا القطاع من الرأسمالية الحديثة لملكة المخاطرة والتجديد . وقد كانت هذه الملكة بالتحديد بغض النظر عما إذا كانت اختيارا ذاتيا أو ترجمة لضغوط موضوعية ـ وراء التطور الهائل الذي شهدته المجتمعات الرأسمالية المتقدمة ـ إذ تتقدم هذه المجتمعات من

الناحية الاقتصادية مع صعود هذه الملكة وتركد بهبوطها .

ويساعدنا تفسير أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية على الاقتراب خطوة متقدمة من فهم نواحي قوة هذه الشركات ونواحي ضعفها ، وبالتالي تقدير ديناميكيتها . وفي واقع الأمر ، فإنه لا يزال من غير الواضح تشخيص طبيعة الأسباب التي أدت بالشركات القومية إلى التحول إلى النشاط والانتاج الدولي ، وذلك لأن النظرية الاقتصادية لم تشهد اتفاقا حول تشخيص طبيعة هذه الأسباب .

فالنظرية الاقتصادية التقليدية عمدت إلى تفسير حركة رأس المال للاستثمار المباشر قياسا على حركة التجارة الدولية والمال ، أو رأس المال المالي بصورة عامة ، على أن هذا القياس قد قابلته صعوبات كامنة في طبيعة هذه النظرية ذاتها . فنظرية التجارة الدولية لا تقدم تفسيرا محددا للاستثمار المباشر . بل إنها قد افترضت باديء ذي بدء عدم قابلية عوامل الانتاج للانتقال من بلد إلى آخر ، كما افترضت أن الشركات تعمل في سوق تنافسي ينفصل فيه البائع عن المشتري ، وكل منهما كان ينظر إليه على أنه وحدة صغيرة بين العديدين ، ولا يستطيع التأثير وحده على حركة الاسعار . والاستثمار المباشر من ناحية أخرى يمثل انتقالا لعوامل الانتاج . ويتم التبادل الدولي داخل الشركات عابرة القومية أكثر مما يتم خارجها ، نتيجة طبيعة سوق احتكار القلة التي يعمل فيه أغلبها وأكثرها قوة وأهمية .

وقد سعى البعض لتطوير بعض المفاهيم العامة للنظرية التقليدية من أجل فهم تدفق الاستثمار المباشر . فرأس المال يتحرك من بلد لأخر استجابة للفروق في الانتاجية الحدية لرأس المال . وبالتالي يكون اتجاه الحركة من بلاد تتسم بوفرة رأس المال إلى أخرى تتسم بندرته النسبية . ففي العادة تكون الانتاجية الحدية لرأس المال أعلى في الأخيرة منها في الأولى من الناحية المجردة والنظرية(٩) .

على أن هذه النظرية تتناقض مع واقع أن الجزء الأكبر من الاستثمارات المباشرة يتحرك داخل أسوار المناطق المتطورة من النظام الرأسمالي العالمي حيث

تتقارب مستويات الانتاجية الحدية لرأس المال . والأهم من ذلك أنها لا تميز بين الاستثمار المباشر من ناحية ، وغير المباشر من ناحية أخرى . فالأقرب إلى التصور هو أن يبدأ تدفق الاستثمارات غير المباشرة من بلاد الفائض إلى بلاد العجز استجابة للتباين في معدلات الفائدة دونما تحمل لمخاطر الانتاج المباشر في بيئة أجنبية .

ومع ذلك فإن هذه النظرية ليست بدون فائدة في تفسير حركة الاستثمار المباشر . إذ أن جزءا أساسيا من العوامل التي تفسر هذه الحركة ترتبط برغبة الشركات في الاستفادة من التباينات في ظروف العمل والانتاج بين الدول . وبصورة خاصة فإن الفوارق في تكلفة العمل ، أو معدل استغلال قوة العمل بين الدول والمجتمعات تمثل أحد الدوافع الكبرى للاستثمار في البلاد ذات تكلفة العمل المنخفضة ، أو معدل الاستغلال الأكبر لقوة العمل عما هو سائد في البلاد الأم . ويتيح ذلك بالتأكيد فرصة الحصول على معدل أعلى للربح ، وإن لم يكن ذلك مؤكدا في كل الأحوال . إن فشل الاطار التقليدي للنظرية الاقتصادية في تفسير عبور الشركات للقوميات الأم قد حفز على تطور ثلاث نظريات فرعية رئيسة : الأولى هي نظرية السياسة العامة ، والثانية هي نظرية دورة المنتج product cycle، والثالثة هي نظرية سوق احتكار القلة .

وتستند نظرية السياسة العامة إلى الأفكار الميركانتيلية التي ترى أن الاقتصاد يخضع للسياسات الحكومية ، وأن الشركات هي أدوات للسياسة الخارجية للحكومة الأم . ووفقا لهذه النظرية فإن الاستثمار الخارجي للشركات العملاقة لم ينشأ ويتوسع نتيجة ضرورات اقتصادية وإنما كان سياسة اختارتها الشركات لكي تستفيد من الحوافز التي قدمتها الحكومات الأم لكي تغري شركاتها بالاستثمار الخارجي . وداخل الاطار العام لنظرية السياسة العامة يمكن التمييز بين ثلاثة مواقف . يشدد الموقف الأول على أهمية المعاملة الضريبية للعوائد المتولدة من المشروعات التابعة للمؤسسات الأمريكية في الخارج . إذ أن هذه المؤسسات تحصل على مزايا ضريبية كبيرة من أنشطتها الأجنبية . أما الموقف الثاني فيركز على أثر السياسات الحكومية على بنية الاقتصاد الأمريكي ، ومن ثم على دوافع

الاستثمار الخارجي . ويروج الموقف الثالث لأهمية الدور الذي تلعبه الشركات الأمريكية في تنفيذ السياسة الخارجية الأمريكية وخصوصا السيطرة الاستراتيجية على أوروبا الغربية(١٠) غير أن هذا الاتجاه الميركانتيلي الجديد لا يتفق مع المنطق النظري السليم ولا مع الواقع . ففي حالات عديدة قامت الشركات الأمريكية في الخارج باتخاذ خطوات أدت إلى الإضرار بالمصالح الأمريكية مثل المضاربة على الدولار على نطاق واسع . بل إن الشركات الأمريكية كانت في حالات كثيرة تنشىء فروعا لها في الخارج للهروب من الرقابة الحكومية عليها في الداخل ، أو من تنفيذ قوانين قومية لا تتفق مع مصالحها . وأهم من ذلك أن واقع التاريخ الأمريكي يبرهن على أن السياسة الحكومية كانت تتجه على المدى الأطول نحو التأقلم مع مصالح الشركات الكبرى الأمريكية أكثر مما حدث العكس .

وفي المقابل سعت نظرية دورة المنتج للكشف عن العوامل الموضوعية التي جعلت قيام الشركات بالاستثمار خارج بلادها الأم عملا ضروريا ، وليس مجرد اختيار بين بدائل . وترى هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي يعتبر عملا دفاعيا يقصد به حماية أسواق التصدير من المنافسين المحتملين . ويفسر هذا العمل بخصائص الدينامية ، أو الدورة التكنولوجية للمنتجات . فكل منتج له دورة حياة في البداية ، أو المرحلة الأولى التي يتم فيها اكتشاف منتج جديدوتنميته، فتتمتع الشركات المجددة بميزة احتكارية . وتستغل الشركات هذه الميزه عن طريق التصدير إلى الأسواق الخارجية . ولكن مع نمو هذه الأسواق وتطور المنتج تصبح التكنولوجيا اللازمة لانتاجه شائعة نسبيا ، وينتشر المنافسون القادرون على الانتاج . ولذلك يتحتم على الشركات المجددة أن تغير استراتيجيتها . فعندما يصبح المنتج نمطيا تصبح المزايا التكنولوجية أقل أهمية على حين تزداد أهمية الاقتراب من الأسواق لاختصار تكاليف النقل وتخفيض تكاليف العمل ، وتتولد بذلك ضرورة أن تذهب الشركات للانتاج بالقرب من الأسواق التي قد يبتلعها منتجون محليون أو أجانب آخرون . أما في المرحلة الثالثة من الدورة التكنولوجية لحياة المنتج(أي عندما يصبح منتجا قديما) فإن المزايا المقارنة تتحول للاقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور مثلما هي الحال في صناعتي النسيج والأدوات

الكهربائية. ويمكن في هذه الحالة تصور أن يتم الانتاج في المجتمعات الفقيرة من أجل إعادة التصدير إلى البلاد الأم للشركات المنتجة(١١). وتستخدم هذه النظرية لتفسير مبادأة الشركات الأمريكية بالاستثمار الخارجي في أوروبا ـ وخصوصا في مجال الصناعة التحويلية ـ نتيجة امكانات التجديد التكنولوجي الكبيرة للولايات المتحدة . كما قد تفسر أيضا عزوف الشركات الأوروبية عن توجيه استثماراتها الضخمة في الولايات المتحدة إلى الصناعة التحويلية حيث مستويات الأجور العالية . ولكن وبالرغم من وجاهة هذه النظرية وأهمية اعتبارات الدينامية التكنولوجية في قرارات الاستثمار الخارجي فإن البحوث التجريبية تشير إلى أن الشركات العملاقة كثيرا ما تستخدم في مشروعاتها التابعة لها في الخارج نفس المستوى التكنولوجي الذي تستخدمه في بلادها الأم . كما تبرهن أرقام الاستثمار الخارجي المباشر على أن الانتاج الدولي أكثر شيوعا في الفروع ذات المدخلات التكنولوجية المتطورة والكثيفة عنها في الفروع الصناعية ذات التكوين التكنولوجي الناضج والقديم .

وتذهب النظرية الثالثة إلى أن دوافع الاستثمار الأجنبي تكمن في طبيعة أسواق احتكار القلة Oligopoly. فهذه الأسواق تقسم على نحو ما بين قلة من الشركات المنتجة الكبيرة . وتجعل المنافسة الاحتكارية من الصعب على أي شركة أن تنمو عن طريق المضاربة السعرية . وبالتالي فإن الشركات تسعى لتعزيز فرصها للنمو عن طريق الاستيلاء على أسواق خارجية بالانتاج فيها ، مما يعزز أيضا المستوى العام لربحيتها . وبالتالي فإن الاستثمار الخارجي ليس سلوكا دفاعيا يستهدف المحافظة على أسواق تصدير قائمة بل سلوكها هجوميا يرتبط بضغوط السوق الاحتكاري والحرص على الافلات منها . ولكن فور أن تبدأ أي شركة بالاستثمار في الخارج يختل التوازن في سوق احتكار القلة القومي ، مما يدفع بقية الشركات لتقليد الشركة القائدة وإلا اتجه نصيبها في السوق القومية إلى الانخفاض . ومن هنا فان لسوق احتكار القلة قانونا يجبر الشركات العملاقة على نقل جزء متزايد من استثماراتها الجديدة للخارج مما ينقل الطابع الاحتكاري إلى السوق العالمية نفسها(١٢). ويشرح بعض المفكرين هذه المقولة من منظور

عضوي . فالشركة الرأسمالية لم تعد تسعى لمجرد الربح ، بل إلى النمو المستمر والسيطرة أيضا . والشرط الاساسي للبقاء والنمو في سوق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة هو زيادة نصيب الشركة من السوق ، فإذا كان ذلك متعذرا في إطار السوق القومية فإن الشركات تبحث عن هذا النمو وعن مجالات جديدة للسيطرة في الخارج وإلا أصابها الشلل وتهددها الفناء(١٣).

ومن الواضح أن هذه النظرية تركز على جانب الضغوط المتولدة في السوق القومية مقابل تجاهل الاغراءات المتاحة في الأسواق الأجنبية . وهي تهمل أيضا واقع لجوء الشركات الصغرى والعاملة في سوق تنافسية للاستثمار في الخارج مثلها في ذلك مثل الشركات الاحتكارية العملاقة . وفوق ذلك فإنه من غير الواضح معرفة لماذا لا تستطيع الشركات أن تنمو وتتحرر في نفس الوقت من ضغوط السوق الاحتكارية عن طريق التصدير السلعي لا الاستثمار المباشر ، هذا إلى جانب أنه من الممكن نظريا أن يختل توازن سوق احتكار القلة لصالح الشركة التي تلجأ إلى التجديد التكنولوجي دون أن تضطر للمضاربة السعرية لتعظيم نصيبها في السوق القومية ، وفي نفس هذا السياق ، فإن الأدلة التي ساقها الكتاب الذين قدموا لنا هذه النظرية تفترض سوقا قومية مغلقة على احتكار القلة ، ومن ثم فقد أهملوا جانب المنافسة الدولية . وبالتالي فإن هذا التفسير يركز على العوامل المرتبطة بالسلوك الاحتكاري أكثر من العوامل التي تنبع من المنافسة في سوق احتكار القلة . وعلى النقيض فقد برهنت المنافسة بين الشركات الكبرى في الدول المتقدمة على أهميتها في صياغة سياسات الانتاج والاستثمار الدولي لهذه الشركات كما يظهر في التحولات الأخيرة في سوق صناعة السيارات في نهاية السبعينات وأوائل الثمانينات . ومع عجز كل من هذه النظريات عن تقديم تفسير مقنع لنشوء وتوسع الانتاج الدولي من منطلق سبب واحد أصيل أو نهائي اتجه بعض الكتاب إلى وضع تفسيرات تشمل عددا من الأسباب والدوافع . فعمل فايروزر على سبيل المثال على دمج المفاهيم السلوكية والنظريات الكلاسيكية لكي يقدم تفسيرا شاملا لنشوء الانتاج الدولي . ويقوم هذا التفسير على مفهوم نقل الموارد resource transfer كعملية شاملة لكافة عناصر الانتاج

مثل المهارات التنظيمية والإدارية والمزايا التكنولوجية إلى جانب رأس المال . واعتبر فايروزر أن هذه العملية تتم استجابة للفوارق في عرض الموارد وأثر الحوافز والأهداف السياسية للحكومات وخصائص سوق احتكار القلة وشركات الأعمال الكبيرة(١٤) .

ويقدم كل من روبك وسيموندز وزويق نموذجا تاريخيا لتوقيت التحول العالمي والانماط الصناعية ، ومصادر الشركات عابرة القومية . ويتضمن هذا النموذج ثلاثة عوامل : يقوم العامل الأول على مفهوم الضغوط البيئية ، وتشمل التوسع في الاقتصاد العالمي وتحسن اطار العلاقات بين الأمم وتطور البيئة الاقتصادية القومية للبلاد الاكثر تطورا بعد الحرب العالمية الثانية نحو الاستقرار ، واعطاء أهمية كبرى لاعتبارات الرفاهية الاقتصادية . أما العامل الثاني فجوهره فهو الاتجاهات التكنولوجية التي شرحها فرنون بصورة خاصة والقائمة على احتكار التجديد ومخاطر الشيوع التكنولوجي على تآكل المزايا النسبية للشركات المجددة . أما العامل الثالث فيشمل العناصر المرتبطة بنمو وتطور شركات الأعمال نفسها وخاصة تطور الطابع الاحتكاري ، والحجم الضخم للشركات الحديثة بالنسبة لاسواقها القومية(١٥) .

ومن ناحية أخرى تبرهن الأبحاث التجريبية على تعدد أسباب لجوء الشركات للاستثمار في الخارج . ففي دراسة للجنة الكونجرس الأمريكي تم رصد عوامل كثيرة منها التطور الاحتكاري ، حماية أسواق التصدير ، الدوافع نحو التنويع الانتاجي ونشوء الشركات المختلطة (أي التي تنتج في أكثر من فرع واحد للصناعة وأكثر قطاع اقتصادي) ، اثر الحوافز الحكومية وأهمية الاحتكار التكنولوجي والإفادة من فوارق تكلفة العمل . وتضيف دراسة لوزارة التجارة الأميريكية عوامل أخرى مثل إمكانية تخفيض نفقة الانتاج والحاجة لتجنب الاجراءات القومية للبلاد الأم ، وكذلك الحاجة لتخطي الحواجز الجمركية من أجل حماية أسواق التصدير(١٦) .

وتستمد مثل هذه التفسيرات أهميتها من تركيزها على ما يمكن تسميته بالدوافع

المباشرة أو الذاتية التي يدركها المديرون التنفيذيون لهذه الشركات أنفسهم ، ويرسمون على أساسها سياساتهم . كما أن لهذه التفسيرات الشاملة ومتعددة الأسباب ميزة أخرى تتمثل في ادراك الفوارق بين الدوافع والأسباب الكامنة وراء التحول للعمل على صعيد عالمي لشركات تعمل في قطاعات اقتصادية مختلفة . فمن المؤكد أن أسباب التحول تختلف بين الشركات العاملة في مجال الصناعة التحويلية ، وتلك التي تهيمن على سوق الموارد الطبيعية والاستخراج . كما أن شركات الخدمات مثل السياحة والتأمين . . . الخ قد تحولت إلى العمل على صعيد عالمي تحت تأثير مجموعة متميزة من العوامل .

إن الأمر الجوهري مع ذلك في جميع التفسيرات السابقة هو تركيزها على التباين والفوارق في الأنظمة والأحوال الاقتصادية بين القطاعات الاقتصادية والأمم ، وهي جميعها فوارق تنشأ عن أصل واحد هو تجزؤ السوق الدولية نتيجة لعوامل مؤسسية وسياسية واقتصادية قوية . ومن هذا المنظور فإن العمل على صعيد عالمي يمثل للشركات فرصة لاستغلال فوارق قائمة على معدلات العائد من النشاط الاقتصادي ، وبالتالي زيادة فرصتها في النمو والسيطرة من خلال تنويع مواقع الانتاج والتسويق . وعلى الرغم من أن قدرة الشركات العملاقة الحديثة على تخطي الحواجز القومية والسياسية ، وعلى استغلال التباينات بين الأنظمة الاقتصادية ، والكشف عن مدى ، أو جانب معين من الدينامية الاقتصادية لهذه الشركات فإن التركيز عليها يؤدي إلى إهمال جانب آخر . ويتمثل هذا الجانب في سعي هذه الشركات لفرض وإعادة صياغة الظروف الاقتصادية والسياسية لنشاطها . فالشركات عابرة القومية باعتبارها التجسيد التنظيمي لأكثر قطاعات الرأسمالية الحديثة ديناميكية لم تنشأ كمجرد رد فعل لظروف سياسية واقتصادية معطاة وقائمة ،بل هي أيضا (وربما من حيث الأساس) تجسيد لوعي الرأسمالية الحديثة للأنماط الاقتصادية والسياسية المناسبة لنشاطاتها على صعيد عالمي ، وسعيها الحثيث من أجل فرض هذه الأنماط . وقد ألمح بعض الكتاب لهذا الجانب من عملية التدويل الحالية للانتاج . فعمد بييه ودوبرنيس ـ منطلقين من مفاهيم الاقتصاد السياسي الاشتراكي ـ إلى تفسير نمو الانتاج الدولي بالقول بأن

تدويل رأس المال يظهر باعتباره توسيعا لمجال توحيد ظروف انتاج الصناعة ، تحت تأثير حركة التمركز والتركيز الرأسمالية . وقد تكون هذه الحركة مستقلة ـ بدءا من مبادرة الشركات ذاتها ـ أو استجابة للسياسات الحكومية وما تتيحه من فرص لهذه الشركات . وهذا التوسيع للمجال يعني أن ظروف الانتاج لم تعد تتحدد على صعيد قومي ، بل تتسم بحركة مزدوجة للتوحيد بتأثير التجديد التكنولوجي ، والحاجة للتسويق على صعيد عالمي(١٦) .

وتعتبر وجهة النظر السابقة أكثر تقدما من نظرية التراكم على الصعيد العالمي التي يدافع عنها سمير أمين . ففي رأي سمير أمين أصبح التراكم الرأسمالي مستحيلا بصورة متزايدة على صعيد قومي بحت . وأصبح العمل على نطاق العالم كله جوهريا لاستمرار التراكم والربحية في المراكز الرئيسة للنظام الرأسمالي العالمي . ففي واقع الأمر تثبت الأرقام المتاحة عن التراكم الداخلي في بلاد مثل الولايات المتحدة أن الاستثمار الأجنبي ـ رغم توسعه ـ ليس أساسيا لاستمرار، أو ربحية التراكم الاجتماعي على الصعيد القومي ككل ، أو بالنسبة للرأسمالية مأخوذة بشكل عام . ولكن عائد الاستثمار الأجنبي هام أو جوهري بالنسبة للشركات أو المؤسسات الكبرى(١٧) .

على أن المقصود هنا هو توحيد الظروف الفنية للانتاج ، وليس الظروف الاجتماعية التي تحكم على وجه التحديد علاقة رأس المال والعمل . فلا شك أن الاستفادة من فوارق تكلفة العمل تشكل العامل الجوهري في تطور الانتاج الصناعي الدولي . فعلى حين أن الظروف الفنية للانتاج تشكل إحدى الفعاليات الأساسية في تحديد الأجر ، إلا أن مستوى الأجور يتحدد أيضا نتيجة عوامل تاريخية واجتماعية تخص كل مجتمع بعينه . ففي عام ١٩٧٧ كان الأجر المتوسط لساعة العمل في العالم الثالث يمثل نسبة طفيفة منه في الولايات المتحدة . ولم تتخط هذه النسبة ٢١٪ للبرازيل، و١٠٪ لشيلي وكولومبيا ، و١٣٪ لجواتيمالا وهوندوراس ، و ٥٪ بالنسبة لنيجيريا والفلبين و ١٢ ـ ١٣٪ بالنسبة لسنغافوره وكوريا الجنوبية وتايوان و ٣٪ بالنسبة للهند(١٨) .

وعادة ما تفسر اهتمامات الشركات عابرة القومية بالاستفادة من فوارق تكلفة

العمل بحاجتها للتغلب على ميل معدل الربح للهبوط في الدول الرأسمالية المتقدمة . ويعود هذا الميل إلى زيادة التكوين العضوي لرأس المال . على أن معدل الربح في هذه الدول كان مستقرا عند مستواه طوال القرن الحالي . ومن ناحية أخرى فإن الجزء الأكبر من الانتاج الصناعي المتولد عن مشروعات تابعة، أو منتسبة للشركات عابرة القومية يتجه إلى السوق المحلية التي تنتج فيها ، ومن ثم فإن فوارق تكلفة العمل لاتزال بعيدة عن أن تلعب دورا كبيرا في زيادة معدل الربحية في البلاد الأم . وتكمن الأهمية الحقيقية لهذه الفوارق ، أو للانتاج الرخيص في الخارج في امكانية النمو عن طريق التوسع في أسواق لاتزال قدراتها الاستيعابية محدودة نتيجة الفقر المطلق أو النسبي . على أن الأمر يتخطى مجرد النمو إلى السيطرة على شروط البقاء والنمو في اطار سوق رأسمالية تحتوي على درجة محددة من عدم اليقين . وينشأ المستوى المرتفع من عدم اليقين من ظروف المنافسة الدولية إلى حد ما ، ومن التطور الكبير للحركة العمالية في البلاد الرأسمالية المتقدمة إلى حد أكبر . وهنا تحتل فوارق تكلفة العمل دورها البارز في البلاد الرأسمالية المتقدمة . فالانتاج في الخارج لا يتيح فقط فرص كبيرة للنمو في الخارج وإنما أيضا قدرة هائلة على التغلب على السلاح الاضرابي للعمال في البلاد الأم ذاتها ، وبالتالي للضغط على مستويات الأجور في هذه البلاد عندما تستدعي الحاجة ، كما حدث إبان الأزمة الاقتصادية الحادة ٧٩ ـ ١٩٨٢ في الولايات المتحدة . كما أن الاستثمار في البلاد ذات تكلفة العمل المنخفضة عند نفس مستوى انتاجية العمل في الصناعة يتيح فرص إعادة التوازن إلى سوق احتكار القلة على الصعيد العالمي ، أو على الاقل ضبط ظروف المنافسة حتى لو تطلب ذلك اتفاقات كارتلية بين الشركات الصناعية من بلاد مختلفة .

إن توحيد الظروف الفنية للانتاج والسيطرة على شروط البقاء والنمو على صعيد عالمي يفسر لا تدويل الانتاج في المجال الصناعي فقط ، وإنما أيضا الاستثمار المباشر ، والأشكال الحديثة للنشاط الرأسمالي الدولي في مجالي الموارد والخدمات . ففي هذين القطاعين الأخيرين تكون تكلفة العمل أقل أهمية بكثير بالنسبة لقيمة المنتج . ومع ذلك فإن حرص الشركات الكبرى في هذين القطاعين

على تنويع الانتاج رأسيا وأفقيا يبرز أهمية « تأمين » شروط الانتاج عن طريق التوسع الجغرافي للنشاط ، وضمان الإمداد بالمواد الأولية أو مصادر التوزيع والتسويق والخدمة . وبذلك يتيح التوزيع الجغرافي للنشاط فرصة فريدة لتوسيع مجال تقسيم العمل داخل الشركة الأم وبالتالي امكانات النمو المأمون ، وخاصة بالنسبة للشركات الكبرى والعاملة في نطاق سوق تتسم بالتمركز وتركيز رأس المال .

وفي سياق محاولة السيطرة على شروط البقاء والنمو تواجه الشركات عابرة القومية تناقضا حادا يمثل تحديا واحدا لديناميكيتها . فهي من ناحية تسعى لتوحيد الشروط الفنية للانتاج والسيطرة على الظروف الاجتماعية المحيطة بها . وهو ما يفضي إلى اتجاه واضح لتجاوز تجزؤ السوق العالمية عن طريق توحيدها . ومن ناحية أخرى فهي لا ترغب في توحيد « الظروف الاجتماعية للانتاج » ولا القضاء على التباينات في الأنظمة الاقتصادية الفرعية التي تميز الدول المختلفة.لأن هذه التباينات لا تعطيها فقط الفرصة المناسبة للافادة من تكاليف العمل المنخفضة، وإنما أيضا للتلاعب بالمنافسات بين الدول والأمم . وهكذا تراوح هذه الشركات بين حاجتها الموضوعية لتجاوز تجزؤ السوق العالمية من ناحية ، ورغبتها في الافادة من المزايا الثانوية الناشئة عن هذا التجزؤ . ومن هنا يبدو المغزى الحقيقي لتدويل نشاط رأس المال .

ثالثا : مغزى الاتجاه نحو تدويل الانتاج :

يمثل الاتجاه نحو تدويل الانتاج حالة خاصة ومستوى أرقى من عملية أوسع وهي التوسع المستمر في الطابع الاجتماعي لعملية الانتاج . ويستمد هذا الطابع الاجتماعي المتزايد لعملية الانتاج ضرورته من حتمية تقسيم العمل على نطاق أوسع ، والحاجة التالية للادماج الأفضل للوظائف التي تنشأ عن هذا التقسيم . ويتناقض هذا الطابع أكثر فأكثر مع نظام الملكية الخاصة السائد في المجتمع الرأسمالي . وهو تناقض يسفر عن درجة أو أخرى من فوضى الانتاج . فعلى الصعيد القومي تظهر فوضى الانتاج في العلاقة المتوترة بين الانتاج والاستهلاك .

فالانتاج لا يستهدف اشباع حاجات الناس الحقيقية التي يتم التعبير عنها بصورة ديموقراطية وقابلة للترجمة المباشرة من خلال المشاركة في تحديد أهداف ومعايير الانتاج ، بل يستهدف الانتاج الرأسمالي الربح والسيطرة . كما ينعكس هـذا الموقف أيضا على علاقة المنتجين بعضهم ببعض . فهناك تناقض بين الضرورات التي يمليها تطور الرأسمالية ككل من ناحية ، والمصالح المباشرة لكل شركة أو رأسمالي على حدة من ناحية أخرى . فمثلا من مصلحة كل شركة أن تخفض من مستوى أجر العاملين فيها . ولكن ذلك يقضي إلى عجز القوى الشرائية الكلية في المجتمع عن ملاحقـة العرض من المنتجـات ، مما يؤدي إلى أزمـات انكماش وركود .

أما على الصعيد الدولي فإن هناك أربعة انماط من التناقضات :

أ ـ التناقض الأول بين الدول الأم والمضيفة بشأن دور الاستثمار المباشر . فمن مصلحة الدول الأم أن يؤدي الاستثمار المباشر في الخارج إلى تعزيز قدراتها التجارية ، التصديرية ، على حين ترغب معظم البلاد المضيفـة أن يؤدي الاستثمار الأجنبي فيها إلى دعم ميزان مدفوعاتها عن طريق الاستعاضة عن الواردات على الأقل .

ب ـ والتناقض الثاني بين الشركات عابرة القومية والدول المضيفة . ويدور هذا التناقض حول عديد من القضايا . وفيـما يختص بطبيعـة السوق المحليـة وصلاتها بالسوق العالمية ، فإن من مصلحة الدول المضيفة أن تضبط تجارتها الخارجية بما يحقق أفضل عائد ممكن لها ، على حين أن من مصلحة الشركات عابرة القومية على الاجمالي أن تحقق أفضل تكامل ممكن لعملياتها العالمية عن طريق الضغط لتحرير التجارة الخارجية لهـذه الدول المضيفـة من الضبطين الجمركي والإداري .

جـ ـ وهنـاك تناقض ثـالث بين الشـركـات ذات الـوضـع الاحتكـاري وشبـه الاحتكـاري ، وبين الشـركات الصغرى . فالاستثمـار المباشـر في البلاد الأجنبية يحرم الشركات الصغرى من فرص التصدير في هذه البلاد . كما أن

هذا الاستثمار ينتهي إلى تعزيز الطابع الاحتكاري للسوق القومية للدول الأم .

د ـ وهناك تناقض رابع بين هذه الشركات الاحتكارية ذاتها . ويدور هذا التناقض حول دور الاستثمار المباشر في الخارج في توزيع الأسواق فيما بينها . فعلى الرغم من وجود مصلحة اجمالية للقطاع الاحتكاري من الشركات في تحرير المبادلات الدولية ، فإن كل شركة على حدة قد تتعايش مع أنماط مختلفة من السياسات الحمائية للدول المضيفة إذا كان ذلك يضمن لها الحصول على نصيب أكبر في السوق المحلية لهذه الدول ، أوأحتكارها عن طريق اغلاقها ولو جزئيا بالتحيز ضد صادرات الشركات الأجنبية المنافسة الأخرى التي لا تتمتع بمشروعات تابعة في هذه السوق .

ومن المفهوم أن هذه التناقضات يتم حلها في كل مرحلة محددة تبعا لموازين القوى الحاكمة لعلاقات الأطراف المنخرطة في هذه التناقضات . فمن زاوية الدول الأم للشركات عابرة القومية يلعب الاستثمار المباشر في الخارج دورا هاما في تقوية موازين مدفوعاتها ، وهي تهتم بتحرير التجارة الدولية ـ أي إقامة النظام التجاري الدولي على أساس حرية التجارة ـ إلى الحد الذي يؤدي فيه ذلك إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري . وبالتالي فإن موقف هذه الدول من شكل تنظيم السوق العالمية يتوقف على قوتها الاقتصادية النسبية ، كما أن الشكل النهائي لهذا التنظيم يتوقف على موازين القوى بين هذه الدول الأم المختلفة . « وفي كل عصر » ـ كما تقول جوان روبنسون ـ « فإن قواعد العلاقات الاقتصادية الدولية تتم صياغتها لكي تناسب البلد التي هي أكثر قوة عندئذ »[١٩] .

ومن هنا فقد مر تنظيم السوق العالمية بتطورات تتفق مع التحولات في مركز القوة الاقتصادية النسبية للولايات المتحدة ، ومدى ثبات هيمنتها السياسية . فسعت الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة إلى تأسيس نظام دولي يقوم على حرية التجارة والاستثمار ، ويعمل على أساس نظام مدفوعات يقوم على قابلية العملات للتحويل مع استقرار أسعار الصرف . وتم ذلك على أساس

نظام بريتون وودز للمدفوعات الذي احتل فيه صندوق النقد الدولي وبـرامجه الخاصة بالتثبيت أهمية بارزة . كما تم تأسيس نظام الاتفاقية العـامة للتعـريفة والتجارة الذي عمل على توسيع نطاق عضويه ، والتعميق المطرد لنظام التجارة الحرة . وكان المقصود من هذه المؤسسات أن تصل إلى توحيد كـامل للسـوق العالمية حتى يتم التجاوز الجذري للظروف الاقتصادية الدولية التي سادت فيما بين الحربين عندما انقسم العالم إلى كتل تجارية متنافسة .

على أن هذا النظام لم يستمر في العمل بالصورة التي أمّلتها الولايات المتحدة . فالعملات الأوروبية لم تعد لقابلية التحـويل إلا عـام ١٩٥٨ بعد أن تكـونت تكتلات تجارية كبيرة فيها ، ولم يمر عقد واحد حتى ثبت استحالة الجمع بين شرط استقرار أسعار الصرف مع الابقاء على حرية التحويل كأساس للتجارة الدولية . وتغيرت مع الزمن تناسبات القوة الاقتصادية بين الدول الـرأسماليـة المتقدمـة لصالح أوروبا واليابان . وبالتالي بدأ نظام التجارة الدولي يعمل جزئيا وتدريجيا ضد مصالح الولايات المتحدة . وما لبثت هذه الأخيرة أن أقدمت عـلى الغاء قـابلية تحـويل الـدولار إلى ذهب عام ١٩٧١ ، وزادت من مستـوى الحمايـة الجمركية على وارداتها المصنعة . ثم إن نظام المدفوعات الدولي قد غير اتجاهه لكي يقوم على تعويم العملات بـدلا من تثبيت أسعار الصـرف ، وانخرطت الولايات المتحدة في ممارسة درجات من الحرب التجارية مع شركائها التجاريين الأساسيين . وعلى الرغم من إعلان الولايات المتحدة المستمر مع بقيـة الدول الرأسمالية المتقدمة التزامها باتفاقيات الجات GATT فإنها لا تني عن الالتفاف حول هذه الاتفاقيات بالتوسع في اللجوء إلى الـوسائـل غير الجمـركية لحمـاية صادراتها . وتتزايد ضغوط المصالح المدافعة عن الحماية التجارية في هذه البلاد يوما بعد يوم لفك الالتزام السياسي بالتجارة الحرة على الصعيد العالمي . ولكن ما هو موقف الشركات عابرة القومية من شكل تنظيم السوق الدولية ؟

لقد استفادت الشركات عابرة القومية ، خصوصا تلك الشركات ذات الأصل الامريكي أيما إفادة من الاعتراف العام بحرية الاستثمار بعـد الحرب العـالمية الثانية ، كما قدم الاعتراف الجزئي بنظام حريـة التجارة حـافزا إضـافيا لهـا .

فالحواجز التجارية التي انشأتها الدول الأوروبية بعد الحرب الثانية اقنعت الشركات الامريكية بالاستثمار في أوروبا من أجل حماية أسواقها هناك . كما أن التمييز التجاري ضد الصادرات الأمريكية وغير الأوروبية الأخرى الذي صاحب انشاء التكتلات الاقتصادية الأوروبية ضاعف من اغراء الاستثمار المباشر . وفي نفس الوقت فإن اعتماد نظام المدفوعات الدولي على الدولار قدم لهذه الشركات فرصة فريدة للتمويل الرخيص للمشروعات التابعة لها في الخارج . ومن هنا يمكن فهم تعايش الشركات الأمريكية مع التجزؤ النسبي للسوق الدولية حتى أواخر الستينات . ولكن توسع هذه الشركات في مجالات التجارة لم تكن منتشرة من قبل مثل تجارة التكنولوجيا ، وضرورة التعامل مع أسواق مرنة للمال أخذ يدفع في اتجاه التحرير المتزايد للسوق الدولية من الحواجز المرتبطة بسيادة الدول ضد حركة مختلف أشكال الموارد الاقتصادية . ويمكن الوصول إلى النتيجة ذاتها بتأمل التحولات في موقف الشركة منذ أن تقرر الاستثمار في الخارج ، ففي البداية يبدو الاستثمار المباشر بديلا مناسبا للتصدير ، وخصوصا عندما يزداد التصدير صعوبة وتكلفة نتيجةالحواجز ضد تدفق التجارة بين الدول . ولكن ما أن تنشيء الشركة شبكة من المشروعات التابعة في الخارج حتى تبرز أهمية إحداث التكامل فيما بينها . ومن الواضح أن التكامل أو دمج عمليات العمل والتوصل إلى أفضل مزيج ممكن من فرص التسويق والانتاج يتوقعان إلى حدبعيد على الحرية التي تملكها الشركة في تحريك الموارد والمنتجات بين الدول . وهكذا يزداد وعي الشركة بضرورة تحرير المبادلات من الحواجز المؤسسية المرتبطة بالسيادة القومية[٢٠].

وفي نفس الوقت ، فإن كثيرا من المزايا التي تملكها الشركات عابرة القومية لا تتحقق على النحو الأفضل إلا نتيجة ظروف الاحتكار . والاحتكار بدوره لا يتعايش مع سوق قومية أو دولية حرة ، بل يتوطد من خلال العوائق المؤسسية المفروضة ضد دخول منتجين جدد ، وضد تبلور قوة منظمة للمستهلكين . ومن هنا فإن توحيد السوق الدولية لا يعني في الواقع تحريرها بصورة عامة كما يزعم كثير من الكتاب المدافعين عن مصالح هذه الشركات ، بل قد يتفق تماما مع تقييدها

بل إن الواقع هو أن الشركات عابرة القومية تجد أفضل السبل لحل تناقضات الانتاج الدولي متمثلا في توحيد السوق الدولية ضد التجزؤ المؤسسي المرتبط بسيادة الدول ، وتقييده في نفس الوقت عن طريق العديد من الممارسات الاحتكارية التي تمكن قلة من هذه الشركات من استيعاب والسيطرة على سوق الفروع التي تعمل فيها .

على أن هذا الاتجاه المزدوج لتوحيد السوق الدولية وتقييدها بظروف الاحتكار كثيرا ما يواجه بمقاومة شديدة من جانب الدول المتقدمة الأم عندما ينعكس على أسواقها القومية . كما أن قدرة الدول المضيفة على استخدام مزيج مناسب من وسائل السياسة الاقتصادية لكي تحد من هذا الاتجاه ليست دائما هينة ، وإن كانت تختلف من حالة لأخرى . ومن ناحية ثالثة فإن ظروف الاحتكار تختلف بين قطاع اقتصادي وآخر ، وفيما بين الفروع الصناعية المختلفة ، وإن كانت هذه التباينات تبرز أكثر فيما بين الأسواق المتميزة للموارد المختلفة وعلى الأخص أسواق رأس المال والتكنولوجيا والتجارة السلعية .

ويستدعي ذلك الحديث عن خصائص هذه الأسواق ودور الشركات عابرة القومية فيها .

١ ـ التجارة السلعية الدولية :

الشركات عابرة القومية هي على الأغلب أكبر الشركات حجما في بلادها الأم ، وهي بالتالي تقوم بدور هام في التجارة السلعية للبلاد الأم ، ومن ثم في التجارة السلعية الدولية . ومن ناحية أخرى فإن قيام هذه الشركات بالاستثمار في أسواق البلاد المضيفة ، سواء المتقدمة أو النامية لا يعني اطلاقا الاستعاضة عن تجارة الاستيراد والتصدير السلعي مع هذه البلاد المضيفة ، بل قد يؤدي في أحيان كثيرة إلى زيادتها بصورة نسبية ومطلقة . فبالرغم من غياب معلومات شاملة وحديثة عن الدور التجاري للشركات عابرة القومية فإن الآراء والتقديرات المتاحة تتفق على جوهرية هذا الدور في مجال التجارة الدولية ، وتجارة الدول الرأسمالية المتقدمة على نحو خاص . وينقسم هذا الدور إلى عمليات الاستيراد

والتصدير التي تقوم بها شركات ذات أعمال دولية في البلاد الأجنبية مع أطراف أخرى مستقلة عنها (سواء نتيجة لقيام الشركات الأم ومراكزها الرئيسة بالتصدير والاستيراد إلى شركات مستقلة أخرى ، أو قيام مشروعاتها التابعة بهذه التجارة مع شركات أخرى ، أو مشروعات أجنبية أخرى في غير البلد الذي تتوطن فيه) ، وإلى التجارة التي تتم بين المراكز الرئيسة والشركة الأم من ناحية ومشروعاتها التابعة والمنتسبة في الخارج من ناحية أخرى . وتكتسب هذه التجارة الأخيرة طابعا خطيرا لأنها لا تتم من خلال قنوات السوق التقليدية لأنها تجارة داخل شبكة الشركة intro-firm trade ويزداد الأمر خطورة نتيجة الحجم النسبي الكبير للتجارة الداخلية للشركات عابرة القومية إلى إجمالي تجارتها الخارجية ونتيجة للنصيب الكبير لهذه الشركات في التجارة الدولية وتجارة البلاد الأم والمضيفة .

فوفقا لآخر التقديرات المتاحة عن التجارة الخارجية للولايات المتحدة وهي عن عام ١٩٧٧ ، سيطرت الشركات عابرة القومية على ٩٢٪ من هذه التجارة . ونحو ثلاثة أرباع هذه التجارة قامت بها شركات أمريكية الأصل وشركاتها التابعة في الخارج . وكان نحو ٥٩٪ من هذه التجارة يتم بين الشركات عابرة القومية وطرف مستقل ، على حين أن ٤١٪ منها تمت بين هذه الشركات ومشروعاتها التابعة والمنتسبة في الخارج : أي تجارة داخل شبكة هذه الشركات . وقد تزايد هذا الدور بصفة مستمرة . فإذا اعتمدنا على أرقام الفترة (٦٦ ـ ١٩٧٧) نجد أن الصادرات الأمريكية قد تزايدت إجمالا بنسبة ٣٠٠٪ على حين زادت صادرات الشركات الأمريكية عابرة القومية بنسبة ٤٣٠٪[٢١] .

أما بالنسبة للمملكة المتحدة فقد سيطرت الشركات عابرة القومية على نحو ٨٢٪ من اجمالي الصادرات في ١٩٨١ . وسيطرت الشركات ذات الأصل البريطاني على ٥١٪ من الصادرات البريطانية ، ومثلت التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية نحو ٣٠٪ من الصادرات فيما بين أوائل السبعينات وأوائل الثمانينات . أما بالنسبة لبقية البلدان المتقدمة فقد وجدت دراسة لصادرات ٣٢٩ شركة أم أن التجارة داخل شبكة الشركات تصل إلى نحو الثلث

عام ١٩٧٧ . ووصل نصيب التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية نحو ٣٠ ـ ٣٥٪ من إجمالي صادرات الشركات الأوربية . على حين كانت هذه النسبة ٤٥٪ للشركات ذات الأصل الأمريكي و ٢٠٪ للشركات ذات الأصل الياباني[٢٢] .

وتمثل التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية أحد مظاهر الجنوح الاحتكاري ، أو الممارسات التقييدية داخل السوق الدولية . بل إن هذا المظهر ينفي من الأساس فكرة السوق كما تبلورت في أعمال الاقتصاديين التقليديين ، وتبرر وصف الاقتصاد الدولي المعاصر بأنه اقتصاد ما بعد السوق Post-market economy . وتبرز خطورة هذا الجنوح الاحتكاري في امكانية تطبيق نظام خاص لأسعار المنتجات التي تتدفق عبر قنوات التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية يختلف عن أسعار السوق خارج هذه القنوات . ويسمى هذا النظام السعري بأسعار التحويل Transfer Pricing .

وأسعار التحويل هي نوع من التلاعبين السعري والمحاسبي اللذين تلجأ إليهما الشركات عابرة القومية لأسباب عديدة . ويرتبط بعض هذه الأسباب بالرغبة في التغلب على قيود أسعار الصرف ، أو القيود على تحويل الأرباح إلى الخارج بما تفرضه مصلحة الدول المضيفة في الرقابة على المعاملات المتصلة بوضع موازين مدفوعاتها ، وقد يتم اللجوء إلى هذا النظام السعري الاحتكاري كأداة لتنفيذ سياسات التسويق العالمية للشركات عابرة القومية ، وتطبق أسعار التحويل لافقط على السلع ، وإنما أيضا على كافة معاملات المشروعات التابعة للشركة الأم ، أو أي مشروع آخر تابع لها في بلاد أخرى . ويشيع استخدام أسعار التحويل في مجالات التجارة السلعية وعوائد التكنولوجيا الخاضعة للترخيص أو غير الخاضعة له ، وكذلك على رسوم الخدمات الأخرى مثل التدريب والاستشارة وسعر الفائدة على القروض . . . الخ . وقد برهنت الدراسات التجريبية التي تمت تحت رعاية مركز الأمم المتحدة للشركات عابرة القومية على شيوع هذه الممارسة في عدد من البلاد النامية مثل البرازيل ، ولكنها تتم أيضا في بلاد متقدمة [٢٣] .

على أن الامر الجوهري هو أن أسعار التحويل هي نوع من ريع الاحتكار(٢٤)

ومع ذلك فإن أسعار التحويل ليست هي العائد الوحيد للاحتكار . كما أن أسعار التحويل ليست التعبير الوحيد عن الجنوح الاحتكاري للشركات عابرة القومية في الأسواق المحلية والسوق العالمية مأخوذا ككل . فتسجل سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الأشكال الآتية كنماذج شائعة للممارسات التقييدية للشركات عابرة القومية ، وخصوصا في البلاد المضيفة النامية :

أ ـ فرض القيود على الواردات نتيجة لاتفاقات توزيع الأسواق والمنتجات التي تعقدها الشركات عبر الوطنية .

ب ـ تحديد الأسعار .

جـ ـ اتفاق الشركات عبر الوطنية ، أو تواطؤها على اتخاذ تدابير تتعلق بامداد البلدان النامية بالواردات وتحديد أسعارها . وتشيع تلك الممارسات المميزة للكارتلات في الفروع الصناعية التي تمثل المجالات الرئيسة لواردات البلدان النامية مثل الكيماويات غير العضوية ، والمعدات الكهربائية ، ومنتجات الحديد والصلب والمنتجات الفلزية.وتعد الكارتلات التجارية الدولية أكثر خطورة من تلك المعقودة في إطار قومي إذ تستطيع أن تقيم العقبات أمام التجارة الدولية إلى جانب التأثير على أسعار التصدير للبلدان النامية ، والقيام بممارسات تمييزية تضر بالمنافسين من البلاد النامية(٢٥) .

ويمكن اضافة شكلين آخرين للممارسات الاحتكارية في مجال التجارة ، هما :

د ـ المزايا التجارية كجزء من استراتيجية الدخول إلى أسواق الدول النامية : إذ تمثل المزايا التجارية أحد العناصر الأساسية التي تأخذها الشركات في اعتبارها عند رسم سياسات الاستثمار في البلاد المضيفة ، خصوصا النامية منها . وعادة ما تنظر الشركات العملاقة إلى الحماية الجمركية باعتبارها مثالب تعيب المناخ الاستثماري في البلد المضيف . في حين أن الشركات الصغرى تعتبرهذه الحماية أحد المزايا التي تمكنها من الحصول على موطىء قدم في الأسواق المحلية .

ولكن الكثير من الشركات العملاقة ينجح أثناء التفاوض مع الدول المضيفة في الحصول على مزايا تجمع بين ازاحة الحماية الجمركية جزئيا ، والحصول على مزايا استثنائية في مجال التجارة الخارجية للبلد المضيف [٢٦] .

هـ ـ شرط معاملة الشركات الوطنية : وتمثل المطالبة بحقوق المواطنة ، والحصول على معاملة مماثلة للشركات الوطنية شكلا خاصا من أشكال المزايا التجارية كجزء من استراتيجية الدخول إلى أسواق الدول المضيفة . وتطلب الشركات عابرة القومية المزايا المرتبطة بالمواطنة في مجال التجارة الخارجية للبلد المضيف مثل حقوق الدولة الأولى بالرعاية ، وتفضيلات الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة ، وأيضا المزايا المتعلقة بالتسويق الداخلي في البلد المضيف . وهكذا تم تضمين شرط المعاملة الوطنية للمشروعات الأجنبية في اتفاقية روما التي أسست الجماعة الأوروبية . كما تبنت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية هذا الشرط في مواجهة معارضة الدول النامية التي أصرت على وضع حدود على هذا الشرط بما يتفق مع احتياجات التنمية والرقابة على ممارسات الشركات عابرة القومية في أراضيها[٢٧] .

على أن الممارسات الاحتكارية ليست إلا جانبا واحدا من الصوره بالنسبة للشركات عابرة القومية . أما الجانب الآخر فيتمثل في توحيد السوق العالمية ، وتضغط هذه الشركات للتوصل إلى هذا الهدف (عن طريق دورها البارز في العمل) لتأسيس ترتيبات تجارية عالمية تأخذ بمبدأ حرية التجارة . فتعتبر الشركات العملاقة عابرة القومية هي قلب جماعات الضغط من أجل الليبرالية في هذه الترتيبات . ويعتبر تبني الدول الرأسمالية المتقدمة ـ وخصوصا الولايات المتحدة ـ لمبدأ حرية التجارة نوعا من الاختيار السياسي لمصلحه شركاتها العملاقة . فالشركات القومية ، وتلك الأصغر حجما ، والعاملة في سوق تنافسية لاتنظر بعين العطف لمبدأ حرية التجارة حيث أن الحماية الجمركية تتيح لها فرصة تقليص دائرة المنافسة في أسواقها القومية [٢٨] . وتجمع الشركات العملاقة عابرة القومية بين رغبتها في في الحصول على مزايا وضعها الاحتكاري من ناحية ، وبين مصلحتها الإجمالية في توحيد السوق العالمية من ناحية أخرى ، مما يجعل سياستها

في الدفع نحو توحيد السوق العالمية نوعا من التوسيع لمجال ممارساتها التقييدية[٢٩] .

٢ . أسواق رأس المال :

نفس الاتجاه نحو توحيد السوق وتقييدها بالممارسات الاحتكارية في مجال التبادل السلعي الدولي يمكن أن نجده أيضا في مجال حركة رأس المال وأسواق رأس المال . ويكتسب التوحيد في هذا المجال الأخير خصائص مميزة عن التجارة السلعية ، ولكنه تم أيضا تحت تأثير نمو الانتاج الدولي عامة ، والعبور المتزايد للقومية من قبل البنوك والمؤسسات المصرفية والائتمانية .

ولكن ماذا يعني الاتجاه نحو توحيد أسواق رأس المال . الواقع أن المعنى الشائع لهذا المفهوم في اطار دراسات الاقتصاد السياسي هو ادماج الادخارات المحلية في مختلف البلدان في عملية اعادة الانتاج الموسع للفوائض المالية على النطاق العالمي ، وهو ما يسمح بحركة تكفل دورة مكثفة لرأس المال عبر هياكل الشركات والمصارف عابرة القومية[٣٠] ولكن لكي يتم ذلك فلابد من أن تكون ثمت مجموعة من الشروط التي تمكن من تقليص العوائق المؤسسية ضد الحركة الحرة لرؤوس الأموال عبر الحدود ، أو التغلب عليها فعليا ، وإن كان ذلك يتم في سياق درجة محددة من السيطرة الاحتكارية للبنوك العملاقة على الجزء الأكبر من عرض رأس المال في العالم . وإذا توافرت هذه الشروط فإن ادماج الأسواق المالية يعني بخدمة التكامل المالي والاقتصادي للانتاج والنشاط الدولي للشركات عابرة القومية في مختلف القطاعات ، ومن البديهي أن ذلك يتم على حساب السيطرة القومية على عرض رؤوس الأموال ، وهو ما يترتب عليه أن الاداة التقليدية التي عملت بواسطتها الحكومات على توجيه النشاط الاقتصادي منذ الثلاثينات :- أي السياسة المالية والنقدية - قد أصبحت محدودة الفعالية في مواجهة الدينامية العالمية للشركات والمصارف عابرة القومية . وتركز المدرسة التقليدية على مفهوم العلاقة بين أسعار الفائدة في بلاد مختلفة كمدخل لفهم اندماج أسواق رأس المال . فكلما قل الفارق تزايدت درجة الاندماج . وهناك تفسير آخر لنفس النظرية يقوم على تماثل اتجاه وارتباط التغير في أسعار الفائدة على العملات

المختلفة . وهناك نظرية أخرى لفهم شروط اندماج أسواق رأس المال . وتركز هذه النظرية على حساسية تدفقات رأس المال للفوارق في أسعار الفائدة المضمونة وغير المضمونة . وكلما زاد حجم التدفقات وهذه الحساسية أمكن القول بوجود اندماج أكبر في أسواق رأس المال نتيجة لضعف تأثير الاختلافات في السياسة المالية للحكومات بالمقارنة بتوقعات أصحاب هذه الأموال للعائد . وفي تفسير ثالث تكمن عملية اندماج أسواق رأس المال في طبيعة الآثار المحلية الناشئة عن ردود الفعل العالمية للسياسات المحلية . وبمعنى آخر فإنه كلما توقعت السياسات والمؤسسات النقدية المحلية أن تعجز عن توجيه تدفقات رأس المال المحلية نتيجه لتقديرهاالجسامة المتغيرات الخارجية في تحديد اتجاه وطبيعة هذه التدفقات فإن أسواق رأس المال تزيد اندماجا[٣١] . والواقع أن هذه النظرية الأخيرة تسمح بادخال عديد من الاعتبارات التي لاتتعلق بأسعار الفائدة مثل الدوافع الاجتماعية والسياسية التي تحكم سلوك أصحاب الأموال في مختلف البلدان . وربما يكون العنصر الحاسم في تطور اندماج الأسواق المالية هي مدى نفاذية المؤسسات المصرفية الأرقى تنظيما ، والاكثر حركية وتشعبا وقدرة على تحريك الأموال عبر الحدود إلى مواقع تجمع المدخرات المحلية في مختلف البلدان ، وقدرتها على خلق أسواق للطلب على الأموال التي في قبضتها .

ومن هنا فإنه يمكن القول بأن توحيد أسواق رؤوس الأموال تعتمد على ثلاثة عوامل أساسية :

أولا : تحرير الفوائض المالية من الرقابة السياسية : وربما كان أبرز تطور في هذا الاتجاه هو تكوين أسواق العملات والسندات الأوروبية . وسوق العملات الأوروبية هو تجمع مؤسسات مصرفية تستقبل الودائع من العملات الكبرى في العالم الغربي وخاصة الدولار خارج بلادها الأصلية . فسوق الدولار الأوروبي مثلا ينشأ عن ودائع الدولارات في بنوك أوروبية ، وكذلك فأسواق العملات الأوروبية مثل الاسترليني والفرنك والمارك هي ودائع من هذه العملات في بنوك خارج بلاد الإصدار .

وقد نشأت سوق العملات الأوروبية ، وخاصة سوق الدولار الأوروبية نتيجة رغبة أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة في التهرب من التنظيم الحكومي للائتمان ، أو القيود التي يخشى الرأسماليون والمصرفيون ادخالها . وقد أدى الغاء الرقابة على الصرف في أوروبا عام ١٩٥٨ إلى توسع سوق العملات الأوروبية ،ثم تضخم هذه السوق نتيجة لأزمة الائتمان في الولايات المتحدة عامي ١٩٦٨ ، ١٩٦٩ مع رغبة البنوك الأمريكية في التهرب من الحد الأقصى الذي فرض على أسعار الفائدة في الولايات المتحدة ، وهو ما أدى إلى فرار مبالغ رهيبة من الدولارات إلى أوروبا (٣٢) . وأدت قيود مشابهة في المملكة المتحدة إلى نشأة سوق الاسترليني الأوروبية ، وحدث نفس الشيء في البلاد الغربية الأخرى(٣٣) . وبذلك تطور في النهاية حوض مالي ضخم تجمع لدى سوق عملاقة تتمتع بالاستقلال التام عن أي تشريع حكومي ، وتتركز هذه السوق في لندن وبروكسل وقلة محدودة من العواصم الأوروبية . ومما لاشك فيه أن هذه السوق لم تكن لتنشأ لولا التشجيع الذي لقيته من الحكومات الأوروبية ذاتها .

كما أدى نفس التطور إلى نشأة أسواق رؤوس أموال ، تتعامل في الإقراض طويل الإجل،ذات استقلال حقيقي عن التشريعات القومية ، وتدعى هذه السوق بسوق السندات الأوروبية Euro - bonds ويتيح توحيد عرض هذا الفائض المالي الضخم الذي لايخضع لتشريع حكومي فرصا كبيرة للمرونة في استثماره . والمدهش أن غالبية المقترضين من سوق النقد الأوروبية هم حكومات العالم الثالث ، على حين أن غالبية الممولين لسوق السندات الأوروبية هم مواطنون من هذا العالم ذاته. وفي المقابل فإن أغلبية المقترضين - أي الذين تصدر السندات الأوروبية لصالحهم - هم الشركات عابرة القومية العاملة في القطاعين الصناعي والخدمي . وبالتالي فعلى حين تمثل سوق النقد الأوروبية منبعا للإقراضين قصير ومتوسط الأجل بهدف تغطية عجز المدفوعات ، وتمويل الاحتياجات الجارية لحكومات البلاد النامية بفوائد مرتفعة للغاية فإن سوق السندات الأوروبية هي قوة لاجتذاب رؤوس الأموال من هذه البلاد لأجل تغطية الاحتياجات الاستثمارية للشركات عابرة القومية . مما يكشف جزئيا عن طبيعة

الاختلال التمويلي لدول العالم الثالث . ولاشك في أن أحد العوامل الكبرى في توسع هذا الخلل يرجع إلى اندماج أسواق رؤوس الأموال في العالم (٣٤) .

ثانيا : تحول البنوك العملاقة للعمل الخارجي : ويمثل هذا التحول جزءا هاما من الهيكل الراهن للانتاج والعمل الدولي . وقد حدث هذا التحول بقيادة البنوك الأمريكية استجابة لخروج شركات الصناعة والتعدين والخدمات من الإطار القومي إلى العمل العالمي ، ولإنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي كان قرارها باعادة عملائها لقابلية التحويل جوهريا لاستتباب النظام النقدي الدولي لفترة من الوقت . ثم توالت البنوك الأوروبية ومؤخرا البنوك اليابانية على الولوج إلى ميدان العمل الدولي . وعلى حين كانت السوق الأوروبية هي المجال الرئيس للأعمال المصرفية الكبيرة ، وخاصة في أعمال الإقراض ، فإن هذه البنوك قد توسعت في انشاء الفروع والبنوك التابعة والمشتركة في مختلف بلدان العالم حيث تمكن المنافسة مع البنوك المحلية في الحصول على ودائع المواطنين ، وبالتالي السيطرة على جزء من عرض رأس المال المحلي الذي لاتسمح له الظروف بالهروب مباشرة إلى الخارج . وبالتالي أصبحت البنوك الغربية العملاقة أكثر اعتمادا تدريجيا على الودائع الأجنبية في فروعها وبنوكها التابعة في الخارج . فيقدر أنه بالنسبة لأكبر ثلاثة عشر بنكا أمريكيا وصلت الأصول الأجنبية إلى نسبة ٢١٪ من اجمالي الأصول في نهاية عام ١٩٧٥ مقارنة بـ ٨,٥٪ فقط عام ١٩٧٠ ، كما ارتفعت العوائد المحولة إلى البنوك الأم من البنوك التابعة لها ومن فروعها في الخارج بمعدل ٣٧٪ في نفس الفترة (٣٥) . وهناك تقدير آخر للفترة من (٧٠ - ١٩٧٥) يصل بمعدل نمو العوائد من الخارج إلى ٥١٪ سنويا في المتوسط بالنسبة للبنوك العشرة الاكثر ربحية في الولايات المتحدة (٣٦) . وعلى العموم فكلما زاد حجم البنوك في بلادها الأم كلما تعاظمت ممتلكاتها من البنوك التابعة لها في الخارج ، وبالتالي تزيد تبعيتها للعوائد المحولة من الخارج . ويتصف مجال العمل المصرفي بدرجة عالية من التركيز على ملكية الأصول البنكية الأجنبية . فثلاثة بنوك أمريكية فقط قد تملكت ٦١٪ من اجمالي الأصول الأجنبية المملوكة لبنوك أمريكية في البلاد النامية . وسيطرت تسعة بنوك عام ١٩٧٤ على ٨٣٪ من اجمالي الأصول

البنكية الأجنبية المملوكة لكل البنوك الأمريكية في الخارج [٣٧] .

وإذا استثنينا فروع البنوك الأجنبية في أوروبا ، والتي تعمل داخل نطاق سوق العمـلات والسندات الأوربيـة فإن هـذه الفروع والبنوك التابعة لها في البلدان الأخرى ، وخاصة في بلدان العالم الثالث تعتبر أداة قوية في ادماج النشاط الدولي على حساب فرص التراكم المالي والرأسمالي المحلي . فالفروع والشركات التابعة والمنتسبة لشركات عابرة القومية عادة ما تعتمد في تمويل توسعاتهـا الرأسمـالية وأعمالها الجارية لا على المراكز الرئيسة وإنما على أسواق رؤوس الأموال المحلية ، بالاضافة إلى استثمار جزء من عوائدها المتحققة في البلاد المضيفة . ويتيح هذا الأسلوب مد حقوق الملكية الأجنبية على أصول منتجة ، وشركات عاملة في البلاد المضيفة دون أن يكون ذلك مصحوبا بنقل فعلي لرؤوس الأموال . وليست هذه ممارسة حديثة ، بل تعود إلى نشأة الشركات عابرة القومية . فقد اتضح في دراسة للشركات الأمريكية في الخارج أنها تمول أكثر من ٦٠٪ من عملياتها من مصادر محلية سواء عبر الارباح المعاد استثمارها ، أو من القروض من المصارف المقامة في الدول المضيفة سواء كانت قومية أو تابعة لبنوك عابرة للقومية[٣٨] . وقد تطور علم خاص للادارة المالية في المشروعات عابرة القومية يستهدف تقليل التكاليف الفعلية المنقولة من الشركة الأم إلى المشروعات التابعة لها للحصول على نفس معدل النمو في الأصول المملوكة في الخارج ، ويشمـل ذلك أيضـا إمكانـات واسعة للتلاعب المالي العالمي عن طريق الاقتراض مـن أسواق رأس المال في الدول التي تتميز بانخفاض سعر فائدتها ، واقراضهـا في الدول التي تتميـز بارتفـاع سعر الفائدة . وتعتمد الشركات الأمريكية عابرة القومية بصفة خاصة على أسلوب الاقتراض من أسواق رؤوس الأموال المحلية لتمويل عمليات مشروعاتها التابعة في الخارج ، وتطورت وفقا لذلك نظرية « استقلال المشروعات التابعة في تمويل ذاتها »[٣٩] .

ولكن الأمر الجديد في هذه الممارسة هو أن الشركات عابرة القومية في الفروع الصناعية ، وفروع الخدمات تستطيع الاعتماد على عدد كبير من البنوك التابعة

والمتنسبة لبنوك أجنبية عملاقة ، وعادة ما تكون من نفس بلدها الأم . ويظهر من هذا أن ثمت تكامل بين حصول البنوك الاجنبية على جزء من عرض رأس المال المحلي ، وبين حاجة الشركات الأجنبية في نفس البلد المضيف لتمويل جزء من عملياتها بالاقتراض المحلي ، ولذلك فإن غالبية عمليات المصارف الأجنبية في البلاد المضيفة ـ وخاصة النامية ـ تتمثل في اقراض الشركات الأجنبية العاملة في هذه البلاد ، أو في بلاد أخرى تمتد إليها عملياتها الائتمانية مما يوسع من مجال توحيد أسواق رؤوس الأموال في العالم ككل .

ثالثا : الاتحادات البنكية على الصعيد العالمي : فالبنوك هي اكثر المؤسسات تعددا للجنسية بين كافة مجالات الأعمال عابرة القومية . ويعني ذلك أن قطاعا كبيرا من البنوك التابعة والمتنسبة لايعود بولائه إلى مالك أو بنك أصلي واحد ، وإنما إلى عدد منهم . ويصدق ذلك على تلك البنوك الصغيرة العاملة على المستوى المحلي لبلد مضيف واحد ، كما يصدق على تلك البنوك ذات الموقع الهام في إقليم معين وخاصة أوروبا ، والتي تدير عمليات لها نطاق عالمي . أي أن السيطرة على عرض الفوائض المالية لاتمثل إلا أحد وجهي العملة . أما الوجه الآخر فيتمثل في أن البنوك ومؤسسات الائتمان عابرة القومية تعمل على الدمج المتزايد ، وخلق تحالفات بين مؤسسات الائتمان على الصعيد العالمي . وربما كانت اتحادات البنوك العملاقة أعلى صور التحالف بين الاحتكارات البنكية . والنموذج الذي شاع كثيرا لهذه التحالفات هو بنوك الكونسورتيومات الدولية ، وهذه الكونسورتيومات هي أقرب إلى الاتفاقيات الكارتلية لتوزيع الأسواق أكثر منها اندماجات قانونية . وقد اتسع نطاق هذه التحالفات مع التوسع الهائل في مجال الأعمال الائتمانية الدولية ومع تراكم الفوائض البترولية العربية بعد عام ١٩٧٤ ، واغراق كثير من الدول النامية في الاقتراض الخاص من المؤسسات المصرفية عابرة القومية وخاصة سوق العملات الأوروبية . فهذه الاتحادات مثلت في البداية إحدى الوسائل التي أمكن عن طريقها تقديم قروض ضخمة لدول العالم الثالث بحيث تتوزع المخاطرة ويتم تجنب حرب أسعار الفائدة بين البنوك الكبرى . ومع تواتر هذه العمليات نتيجة لحاجة الدول الغربية لإعادة تدوير

الفوائض البترولية بعيدا عن العالم العربي ، اكتسبت الكونسورتيومات طابعا مستقرا إلى حد كبير[٤٠] .

على أن الحاجة لتطور الاتحادات البنكية لم تكن مالية وائتمانية فقط . بل قامت هذه الاتحادات ـ بوعي أو بدون وعي ـ بوظائف ثلاثة جوهرية . وأولى هذه الوظائف هي أن يعمل النظام الرأسمالي العالمي دون كوارث كبرى في حدود قواعده الحالية ، والثانية : تتمثل في درء تحول الأزمات الاقتصادية في كل من البلاد المتقدمة والمتخلفة على السواء إلى أزمات اجتماعية وسياسية قد تقود إلى انسلاخ أجزاء عضوية من هذا النظام . والثالثة : هي استمرار عملية توحيد ، أو دمج أسواق رؤوس الأموال وحصولها على عمليات مربحة .

ومن الواضح أنه ليس من السهل تحقيق هذه الأهداف الثلاثة الكلية بدون توترات وتناقضات شديدة . فمثلا تمثل المضاربة في أسواق العملة أحد الطرق السريعة للحصول على عوائد هائلة ولكن هذه المضاربة غالبا ما تؤدي إلى أزمات صرف كبرى تؤثر بشدة على سير واستقرار السوق العالمية. ويستطيع الاحتكار المالي الضخم والمعقد والمكون من روابط أفقية ورأسية متعددة بين بنوك عابرة القومية من أصول مختلفة أن يقوم بالمضاربة على نطاق واسع نتيجة لامتلاكه حجما هائلا من الأصول النقدية السائلة . وتسمى هذه الأصول النقود الساخنة نظرا لتأثرها الشديد بأي تغير في أسعار صرف أي عملة كبرى . وتستطيع البنوك ، بل والشركات عابرة القومية في المجالات الأخرى أيضا أن تتلاعب بالمضاربة في أسواق النقد عن طريق تحريك هذه الأموال عبر الحدود ، أو تحويلها من عملة لأخرى . بل إن تحرك جزء صغير من الاحتياطيات النقدية الهائلة لدى سوق العملة الأوروبية كفيل بإحداث أزمة مالية طاحنة[٤١] . وقد زودت تكنولوجيا المحاسبة المعاصرة هذه الشركات بأدوات لاحصر لها للتغلب على قيود الرقابة الحكومية على أعمال المضاربة الضارة بالاستقرار ، وهو مايدفع كثيرا للشك في امكانية استمرار النظام النقدي الحالي .[٤٢] إن دمج أسواق رؤوس الأموال في العالم قد أدى إلى نتيجة أساسية ، وهي أن التصدير الاسمى لرؤوس الأموال في صورة قروض إلى الدول النامية قد أصبح منذ منتصف السبعينيات

جدول رقم (٥)

الدول النامية : توزيع التدفقات المالية الخارجية طويلة المدى ١٩٧٠ - ١٩٨٣ (نسب مئويه)*

	١٩٧٠	١٩٧٧	١٩٨١	١٩٨٣
تدفقات امتيازية	٤٤,٩	٣٣,٤	٣٥,٨	٣٥,٩
تدفقات غير امتيازية	٥٥,١	٦٦,٦	٦٤,٢	٦٤,١
تدفقات رسمية	١٩,٩	٢٣,٦	٢٠,٢	١٩,٦
استثمار اجنبي مباشر	١٨,٦	١٤,٨	١٥,٦	٧,٨
اقراض مصرفي	١٥,١	٢٣,٣	٢٧,٣	٣٦,١
استثمار سندات	١,٥	٤,٨	١,٠	,٥
اجمالي	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

* U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment. P. 25.

أكثر أهمية بكثير من تصدير رأس المال في صورة استثمارات مباشرة إلى هـذه الدول . وقد كان هذا هو النمط الغالب لتصدير رؤوس الأمـوال من المراكـز الرأسمالية المتقدمة إلى العالم الثالث (البلدان المستعمرة وشبه المستعمرة)حتى بداية الحرب العالمية الأولى . أما بعد الحرب العالمية الثانية فقـد أصبح النمط السائد حتى منتصف السبعينات تقريبـا يعكس غلبة الاستثمـار المباشـر على الاستثمار القرضي وفي محفظة الأوراق المالية (أي اقراض حكومات وشركات العالم الثالث) .

ويوضح الجدول رقم (٥) خريطة التدفقات من رأس المال إلى البلاد النامية ، والأهمية النسبية لكل صورة من صور هذه التدفقات .

ويتضح من الجدول أن الإقراض المصرفي قد تحول إلى أكبر مكون من مكونات التدفقات المالية للدول النامية ويبلغ أكثر من أربعة أضعاف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية . ويقدر أن حجم المديونية الاجمالية للدول النامية تجاه أسواق رأس المال قد بلغت ٥٩٣ بليون دولار في نهاية عام ١٩٨٥ ، منها ٥١٧ بليون دولار مديونية طويلة الأجل ، ومنها ٢٦٧ بليون دولار للمؤسسات المالية و ١٣٥,٢ بليون دولار مديونية تجاه هيئات خاصة أخرى[٤٣] . وترتبط القروض البنكية للدول النامية في الفترة الأخيرة بأسعار فائدة متغيرة بلغت في المتوسط لعامي ١٩٨١ و١٩٨٢ زهاء ١٧٪ سنويا بالمقارنة بـ ٩٪ فقط للفترة ٧٣ ـ ١٩٧٩ . وهو ما يوضح ضخامة العوائد التي تحصل عليها البنوك الضخمة من عملياتها الاقراضية في العالم والدول النامية خاصة . كما توضح هذه الشروط أهمية هذا الشكل من تصدير رؤوس الأموال في الفترة الأخيرة بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر .

على أننا ينبغي أن ننتبه إلى أن الاقراض المصرفي هو نوع من التصدير الإسمي فقط لإن جزءا كبيرا من الأموال التي تحصل عليها هذه البنوك وتستثمرها في اقراض الدول النامية قد حصلت عليها من مواطنين وحكومات من دول نامية أيضا . ويعكس ذلك الواقع المدى الذي ذهبت إليه عملية ادماج أسواق رؤوس الأموال ، وإن كان هذا الادماج مقيدا بطبيعة احتكار القلة التي تتحكم في هذه الأسواق على الصعيد العالمي بالرغم من التعدد الرهيب للبنوك في الفترة الأخيرة .

٣ . أسواق التكنولوجيا :

يشكل هذا الجانب من دينامية الانتاج الدولي العنصر الأكثر تأثيرا وحسما في مجال توحيد السوق العالمية . ويترتب ذلك على أن دور الشركات عابرة القومية في توحيد السوق الدولية للتكنولوجيا ، وتقييدها بعوامل الاحتكار أكبر من دورها في

أسواق التجارة السلعية ورأس المال ، فالشركات عابرة القومية باعتبارها كذلك ، وباعتبارها شركات عملاقة تكاد تحتكر مصادر التجديد التكنولوجي في العالم غير الاشتراكي . وليس هذا بحد ذاته هو القضية ، بل قدرة هذه الشركات على جعل التجديد التكنولوجي هو أساس المنافسة في السوق الدولية .

ويوضح نائب رئيس شركة زيروكس Xerox الأمريكية عابرة القومية طبيعة ارتباط التكنولوجيا بالانتاج الدولي من وجهة نظره ، فيقول : « إن نقل التكنولوجياهو مجال جديد فوق قومي بالأساس، يوفر فرصة لفكر وأعمال الشركة الرائدة عابرة القومية »[٤٤] .

وتعكس الفقرة السابقة رؤية الشركات ذات الأعمال الدولية لقوتها التكنولوجية ، وهي قوة لاتنبع من فرص تنمية أساليب انتاج ومنتجات جديدة بقدر ماهي نتيجة لامكانية فرض هذه الأساليب والمنتجات باعتبارها المعيار الأرقى لقياس نجاح الأعمال والقدرة على التسويق . ولهذا فإن تجارة التكنولوجيا التي تقبض هذه الشركات على مفاتيحها تعتبر أكثر انتشارا من الاستثمار المباشر . وبالتالي فإن الدورين المباشر وغير المباشر للشركات عابرة القومية في مجال التكنولوجيا يعتبران جوهريا في عملية توحيد السوق الدولية عامة عن طريق تنميط أساليب الانتاج وتحديد ظروفه الفنية . وفي هذا السياق تستغل الشركات عابرة القومية سيطرتها القائمة علىالانتاج والتجارة الدوليين لفرض الانماط التكنولوجية المتطورة كأساس للمنافسة ،وكأداة لإعادة توحيد الانتاج ، وتحوير الأسواق المحلية لمختلف البلدان بما يلائم مركزها الاحتكاري .[٤٥]

على أنه ينبغي أن نتدارك هنا مقولة توحيد الظروف الفنية للانتاج باعتبارها جوهر عملية توحيد أسواق التكنولوجيا الدولية . فعملية التوحيد هذه لا تعني اشاعة التقدم التكنولوجي الذي تستحدثه هذه الشركات بصورة متساوية بين الأمم . فهذه الشركات تعمل على اختيار أنسب المواقع لتوطين حلقات السلاسل الصناعية بما يمكنها من الافادة من المزايا النسبية لكل موقع أو دولة . وبالتالي من الممكن أن تتناظر المستويات التكنولوجية بين مختلف البلدان فيما يتصل بعمليات

الانتاج في حلقات صناعية بعينها ، على حين أن عدم التناظر ينشأ مع الميل لتوطين الحلقات الصناعية الأكثر تطورا من الناحية التكنولوجية في قلة من البلدان (عامة البلدان الأكثر تطورا) ، وتوطين الحلقات الأقل تطورا في بلدان أخرى . وتتخذ استراتيجيات التوطين إحدى صورتين : إما توطين أجيال تكنولوجية أصبحت شائعة نسبيا في إحدى البلاد ـ خاصة المتخلفة ـ وذلك لاستغلال مزايا العمل الرخيص ، أو قاعدة الموارد الطبيعية ، وإما توطين مراحل عليا من السلاسل الصناعية في البلاد المضيفة ـ وخاصة المتقدمة ـ حيثما يكون التجديد ضروريا للمنافسة من أجل البقاء في السوق . وفي الحالين يستهدف نقل التكنولوجيا قطع الطريق على الفرص القومية البديلة للتنمية المستقلة لفن انتاجي متطور ، أو منتجات مشابهة في الوظيفة . . . فهناك بالتالي تكلفة لعدم نقل التكنولوجيا سواء لمشروعات تابعة للشركات عابرة القومية ، أو لتلك المملوكة لجهات أو مشروعات وطنية . وتتمثل هذه التكلفة في امكانية خسارة سوق محتملة ليس للمعرفة التكنولوجية فقط ، وإنما أيضا لتسويق المنتجات والتصدير إلى البلد المعني . ويتفق بالتالي الاتجاه نحو التوسع في نقل التكنولوجيا مع التطورات الحديثة في توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين فروع الصناعة ، وفي توطين هذه الاستثمارات بين الدول المتقدمة والمتخلفة . وتتنوع استراتيجيات نقل التكنولوجيا أو تصديرها تبعا لهذه الاتجاهات وتبعا للمزايا النسبية التي تملكها البلدان المضيفة أو المستوردة للتكنولوجيا[٤٦] .

ومن ناحية ثالثة فإن تنميط المستويات التكنولوجية اللازمة للانتاج في حلقات صناعية معينة لا يعني اشاعة هذا المستوى من التقدم التكنولوجي بصورة متناظرة بين الأمم بسبب التفاوت الكبير في إمكانات استيعاب التكنولوجيا المنقولة . فهناك فارق بين التكنيك ، أو العملية الفنية للانتاج والمواصفات الفنية للمنتج والتكنولوجيا التي وراءه ، والتي يستلزم استيعابها القدرة على تحليل المنتج ، أو أساليب الانتاج ، وإعادة تركيبها .

وتحدد عملية تنميط الظروف الفنية للانتاج تناقضا هاما في خصائص الانتاج الدولي . فعملية التنميط لا تتم تحت ضغط ظروف الانتاج « الأفضل » كما يشير

بعض الكتاب . فالمعايير المستخدمة في تحديد « الأفضل » لا يمكن أن تكون خصائص تقنية مجردة . والحال أن الانتاج الرأسمالي الدولي يجعل القانون السائد هو الأفضل تجاريا ، وليس الأكثر قدرة على إشباع الحاجات الاجتماعية . فالتكنولوجيا في نظر الشركات عابرة القومية ليست قوة لازمة للمساعدة في حل المشكلات القومية المحلية ، بل هي عنصر تجاري يرتبط بالتسويق ، ويستخدم وفق حاجات الانتاج الدولي الذي تديره هذه الشركات بهدف الربح في نهاية المطاف(٤٧) .

وتجري عملية التوحيد للسوق العالمية للتكنولوجيا في اطار التقييد الذي يمثله الطابع الاحتكاري لعمل الشركات عابرة القومية . وتتدعم هذه السيطرة نتيجة أن النظام القانوني الدولي يقوم على الملكية الخاصة ، واحتكار التجديد التكنولوجي من خلال البراءات والحقوق الأخرى للابتكار لمدة طويلة من الزمن . وفي نفس الوقت « فإن تكنولوجيا الانتاج (سواء كانت في شكل معارف بحتة ، أو في شكل استثمارات أجنبية ومعدات) تنقل عادة بناء على شروط تمخضت عن مفاوضات جرت بين المشترين والبائعين في حالات تقرب من حالة الاحتكار أو احتكار القلة ، أما العائدات النهائية وتوزيعها فتعتمد على القدرة النسبية للمتفاوضين »(٤٨) . وعادة ما تستطيع الشركات عابرة القومية أن تفرض قيودا عديدة على حق المشتري ـ وخاصة من الدول النامية ـ في استخدام التكنولوجيا المنقولة . وتتعلق هذه الشروط بحق المشتري في التصدير وفي اعادة بيع التكنولوجيا موضع التعاقد لجهات محلية ، وفي مدى ونطاق استخدام هذه التكنولوجيا . ولذلك يرى بعض الكتاب أن « الأهمية المتزايدة للتكنولوجيا في الانتاج الصناعي قد دعمت الميول الاحتكارية في الانتاج والتجارة الدوليين »(٤٩) . ففي واقع الأمر إن الاحتكارات عابرة القومية قد جعلت مستوى التعقيد التكنولوجي للمنتجات وأساليب الانتاج أمرا حاسما للمنافسة الصناعية ، وبالتالي اداة ضغط قوية لتوحيد سوق التكنولوجيا كجزء من المفهوم الجديد للسوق الدولية الذي تؤكده هذه الشركات . بل إن إحكام قبضة الشركات عابرة القومية على قاعدة الخلق والابتكار التكنولوجيين قد أصبحت أكثر العناصر أهمية

في استراتيجيتها على الصعيد العالمي . وتبدو دينامية السيطرة التكنولـوجية في ثلاثة جوانب رئيسة :

أ ـ توطين أنشطة البحث والتنمية R & D :

تتوطن أنشطة البحث التطبيقي والابتكار والتنمية التكنولـوجية في المـراكز الرئيسة للانتاج الدولي أي الولايات المتحدة وأوروبا واليابان ، سواء باعتبارها بلادا أمّا ، أو بـلادا مضيفة . وعـادة ما تقـع هذه الأنشـطة إلى جانب مـوقع الشركات الأم في نفس البلد ، واذا ما حدث قدر من النشر لانشـطة البحث والتنمية فإنها تتجه في مرحلة تالية إلى البلاد المتقدمة الأخرى التي تتوطن فيها شركات تابعة لها ، أو فروع للشركة الأم .

وعلى الرغم من أن الدول النامية تخضع بصورة متزايدة للاتجاه العام لتوحيد الظروف الفنية للانتاج ، فإنها لا تنال نصيبا يذكر من أنشطة البحث والتنمية التي تجريها الشركات عابرة القومية التي تعمل فيها . وقد وجدت دراسة تجريبية مقارنة تمت تحت إشراف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، وتناولت عددا كبيرا من الشركات الأجنبية في البلاد النامية ، أن هذه الشركات هي جزء متكـامل من المجالات العلمية والفنية والاقتصادية للشركات الأم . ويتوطن البحثان الأساسي والتطبيقي في البلد الأم بجانب المركز الرئيس . ولا توجد عمليات بحث وتنمية في البلاد المضيفة . بل إن عمليات ملاءمة التكنولوجيا لا تتم بصورة منظمة سوى في حالات نادرة ، وعندما توجد مثل هذه الأنشطة فهي تخضع لسيطرة الشركة الأم واشرافها بقدر ما يكـون ذلك ضـروريا لإحكـام السيطرة المـركزيـة على المشروعات التابعة . وفي الحالات النادرة للادارة اللامركزيـة لانشطة البحث والتنمية تطبق الشركة عابرة القومية مبادىء التخصص الدولي على انتاج المعرفة ، بحيث تتخصص كل وحدة في المشروعات التابعة المختلفة في مهمة تكنولوجية محددة تتكامل فقط معا مع المعمل الرئيس لأنشطة البحث والتنمية في الشركة الأم ، مما يؤدي إلى غياب الروابط المباشرة بين انتاج المعرفة ، والتحسينات في المنتج وأساليب الانتـاج ، وبين الشـركة التـابعة التي تستـطيع الحصـول على التجديدات التكنولوجية فقط من الشركة الأم مباشرة(٥٠) .

ب ـ تعميم الانساق الثقافية للتكنولوجيا المدولة :

فكما ذكرنا ، تكمن أهمية دور الشركات عابرة القومية في مجال التكنولوجيا في قدرتها على وضع وتكريس معايير التقدم والمنافسة والبقاء في السوقين العالمية والمحلية . ويتخذ ذلك شكل استخدام تكنولوجيا الشركة الأم من قبل مشروعاتها التابعة ، وكذلك بيع حق استخدام التقنيات وأساليب الانتاج والعلامات التجارية للمنتجات ، إلى جانب أنشطة التدريب والاستشارة الهندسية والتصميمات . . . الخ لشركات أو مشروعات مستقلة . وتحتوي الأنشطة الحديثة غير المرتبطة بالملكية أيضا على مكون تكنولوجي رئيس ، بل ربما كانت الخبرة التكنولوجية هي جوهر هذه الأشكال الاخيرة لنشاط الشركات عابرة القومية في العالم الثالث .وقديدعوناذلك إلى نبذ مصطلح نقل التكنولوجيا . إذ يوحي هذا المصطلح ، وخاصة في اللغاتالأجنبية،بمعنى المنح ، وهو ما لا يتفق مع الواقع إذ تتلقى الشركة الأم المصدرة مقابلا ماليا للتكنولوجيا المملوكة لها ، والمستخدمة من قبل المشروعات المستوردة . على أن هذه العملية لا تشبه تماما أيضا التجارة السلعية ، لأن التكنولوجياتتضمن درجة ما من السيطرة لا تتضمنها التجارة[٥١]. والسيطرة التكنولوجية قد تكون مباشرة نتيجة ما يصاحب تجارة التكنولوجيا من شروط تقييدية ، والتزام فعلي طويل المدى بالتعامل مع نفس الشركة التي قامت في البداية بتصدير التقنيات والالات والمعدات . كما أن هذه السيطرة قد تكون غير مباشرة نتيجة للضغوط التي تدفع حتى الشركات القومية والمستقلة للتقليد ، أو استعارة واستيراد تقنيات مشابهة . على أن الجانب الآخر غير المباشر للتأثير يتمثل فيما تشتمل عليه التكنولوجيا المستوردة إلى مجتمع ما من آثار محتملة على التكوينين الثقافي والاجتماعي لهذا المجتمع . وبهذا المعنى يمثل استيراد التكنولوجيا من الشركات عابرة القومية وبلادها المتقدمة الأم دعوة مفتوحة لاقتحام ثقافة وتكوينات المجتمع المستورد . ذلك « أن اختزال نقل التكنولوجيا إلى تسويق للتقنيات يخفي الجانب الأساسي للتقنيات باعتبارها نتيجة ، أي ثمرة لعملية انتاجية اجتماعية . . . وتحافظ عملية انتاج التقنيات على علاقة وثيقة للغاية مع النظام الاقتصادي الاجتماعي الذي تطورت فيه . .

إنها تنتج كتفاعلات مركبة بين مجمل المعارف المتاحة والنظام الاقتصادي الاجتماعي (الذي يحدد ويختار الاحتياجات والأولويات) والنظام الصناعي « المكلف بتصميم وانتاج السلع التي تتفق مع الاحتياجات القائمة وطرحها في السوق »[٥٢]. وهناك نمط خاص من السيطرة غير المباشرة تتمتع بها الشركات عابرة القومية وتمكنها من التلاعب بالظروف الثقافية للمجتمع المضيف ، أو المستورد للتكنولوجيا يمكن تسميته بالسيطرة من خلال التحكم في سيكولوجية الاستهلاك . ويترجم نمط الاستهلاك القائم في مجتمع ما هذه السيكولوجية .

إن الفكر الرأسمالي في الغرب لا يزال يفتقر إلى نظرية حقيقية للاستهلاك . ولكن الشركات عابرة القومية لا تفتقر إلى أساليب خلق وتوسيع نطاق الاستهلاك . وقد تطور لهذا الهدف فرع كامل من البحوث في مجال تكنولوجيا التلاعب بسيكولوجية الاستهلاك تمكن من مواءمة الطلب لخصائص المنتج المطلوب تسويقه ، لا العكس . وعندما تتم هذه العملية نفسها على الصعيد العالمي تحمل معها انماطا للتفكير والقيم والسلوك تطورت في المجتمعات الغربية ـ بغض النظر عن انسانيتها ، أو شيوع قبولها اجتماعيا هناك ـ إلى مجتمعات العالم الثالث .

على أننا لا ينبغي أن نذهب بعيدا في القول بتعميم الانساق الثقافية للتكنولوجيا المدولة . فالأثر المحدد للتكنولوجيا على المجتمع يتحدد « في المقام الأول بطبيعة المجتمع نفسه . . فمثلما تؤثر التكنولوجيا على الثقافة والتنظيم الاجتماعي لمجتمع ما ، تقوم الثقافة والقيم وتوزيع السلطة السياسية داخل المجتمع بصياغة الطرق التي يمكن للتكنولوجيا بها التأثير على نظام اجتماعي معين ، والتي يمكن بها استخدام هذه التكنولوجيا »[٥٣]. ومن هنا يمكن أن نتوقع أن يكون التأثير الثقافي للتكنولوجيا المدولة أكثر عمقا واتساعا على تلك المجتمعات التي تعيش ظروف مراحل الانتقال حيث تتآكل أنظمة القيم التاريخية دون أن يتم ترسيخ نظام قيم جديد وملائم لحاجات هذه المجتمعات المادية والروحية . ولأن عددا كبيرا من الدول النامية تمر بهذه المرحلة فإن هناك فرصة ليست كبيرة في الافلات من عملية التدعيم الذاتي للاثار الهيكلية للتكنولوجيا

المدولة ، والتي تفضي إلى اطراد طلب هذه الدول لاستيراد التكنولوجيا التي تروجها الشركات عابرة القومية .

جـ ـ تكييف ظروف الانتاج القومي المستقل :

لا تعمل حركة تدويل وتوحيد سوق التكنولوجيا العالمية من خلال قدرة الشركات عابرة القومية على التلاعب بسيكولوجية الاستهلاك والطلب فقط ، وإنما أيضا من خلال تحديد الخصائص المطلوبة للانتاج المستقل عن هذه الشركات من ناحية الملكية والتنظيم . وهناك وسائل عديدة لهذا التكيف . وقد تحدثنا من قبل في الوسائل المباشرة . ولكن هناك ترسانة كاملة من الوسائل غير المباشرة ، يقع أغلبها في مجال التفاعلات بين المشروعات القومية في البلاد المضيفة ـ وخاصة المتخلفة ـ والشركات عابرة القومية . فانخراط الأولى في التجارة الدولية يجعلها تحرص على اتباع مواصفات معينة للمنتجات التي تقوم بتصديرها . وتزداد أهمية هذا العامل في مجال منتجات التصدير الصناعية ، وخاصة تلك التي تعمل في الفروع المعتمدة على قاعدة المواد الأولية التي سيطرت عليها شركات الاستخراج في فترة سابقة . على أن نفس النتيجة ، أي رقابة الشركات عابرة القومية على الظروف الفنية للانتاج تحت اسم الرقابة على النوعية ، تظهر أيضا عندما تقوم علاقة بين المشروعات التابعة لشركات عابرة القومية ومشروعات انتاج مستقلة في البلاد المضيفة ، مثل المقاولات من الباطن . . . الخ . ولم يلق هذا الجانب من عملية تنميط الظروف الفنية للانتاج كأساس لتوحيد سوق التكنولوجيا الدولية ما يستوجبه من اهتمام .

ثالثا : هيكل صنع القرار في مجال الانتاج الدولي :

تجسد الشركة عابرة القومية تجسيدا لما أسماه الاقتصادي الكبير جالبريث بالرأسمالية المخططة(٥٤). ويقوم هذا التخطيط على بنية إدارية محكمة ومستقلة ذاتيا تعمل على مغالبة ظروف عدم اليقين ، وبالتالي التحكم إلى أقصى حد ممكن في مستقبل الشركة .

ويمثل هذا الجانب : أي التخطيط والتنظيم أحد أسباب الخطورة الواضحة

للشركات عابرة القومية على مستقبل الدول القومية ، ليس فقط نتيجة لامتلاكها أدوات أرقى من الدول من حيث التخطيط والتنظيم ، وإنما أيضا لاقتران هذا التخطيط والتنظيم الفعال بالسيطرة على موارد رهيبة ، واتساعها إلى مروحة كبيرة من أنماط الأنشطة .

أ ـ التخطيط في الشركة عابرة القومية :

ويمتاز النظام الرأسمالي ككل بافتقار عميق للعقلانية والتخطيط على الصعيد الكلي ، وهو ما يسبب درجة كبيرة من الإهدار والتبديد . ولكن الوحدات العملاقة فيه قد نجحت في تطوير أدوات تخطيطية محكمة . ووظيفة التخطيط في الشركة عابرة القومية هي التوجيه الزرائعي لعملية اتخاذ القرارات التي تحقق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد ، والسيطرة على المشروعات المنتشرة بين الأمم والتي تتباين ظروفها المحلية[٥٥] .

ومن أجل بناء خطط قابلة للتطبيق تعتمد الشركة على تدفق واسع من المعلومات يأتيها من مختلف مشروعاتها في أنحاء العالم ، ومن المعلومات المنشورة والدراسات والأبحاث المتخصصة . على أن الحصول على المعلومات لا يشكل غير خطوة أولى وجزء محدود من الأنشطة التخطيطية . ففي واقع الأمر يشكل التدفق المادي للموارد والتوقعات الخاصة بالسياسات الاقتصادية لمختلف البلدان العوامل الحاسمة في تقدير امكانية نجاح الخطة . إن نشاط التخطيط يستحيل بدون تمتع الشركة بدرجة معينة من إمكانية السيطرة على تدفق الموارد الحقيقية . (أي بدون تمتع الشركة بمركز مرموق في أسواق احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية) . فالمزايا الاحتكارية تعتبر شرطا ضروريا للأمان والضمان إزاء قرارات وسياسات الحكومات الأم والمضيفة ، وبدون هذا الأمان النسبي لا يمكن بناء خطط حقيقية .

ويميز الاقتصاديون بين التخطيط طويل الأجل أو الاستراتيجي ، وذلك المتوسط الأجل والتكتيكي . ويتضمن الأول تعريفا للاتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها . كما يتضمن التخطيط الاستراتيجي

القرارات الكبرى الخاصة بالاستثمارات الاقليمية ، وقرارات المنافسة ودخول الأسواق . . . الخ . أما التخطيط متوسط الأجل فيتضمن صياغة الأهداف الأكثر تفصيلا للشركة وأقسامها ، وخصائص الشبكة من المشروعات التي تحقق الأهداف . ويقوم التخطيط التكتيكي بترجمة هذه الأهداف إلى خطط تفصيلية وميزانيات وقرارات سنوية(٥٦) .

وتعد الخطط في غالبية الشركات عابرة القومية في المراكز الرئيسية . ويترتب على ذلك أن قواعد التخصيص ووضع الأهداف الخاصة بكل شركة تابعة يرتبطان بتحقيق الأهداف العامة للشركة وخدمة استراتيجيتها العالمية . وبالنسبة للشركات التابعة التي تتحقق عليها سيطرة فعالة (نتيجة على الأقل لملكية غالبية رأس المال) فإنها عادة ما تحرم من صلاحية اتخاذ القرارات الاستراتيجية مما يجعل علاقتها بمعايير وحاجات البلد المضيف واهنة(٥٧) .

ومن البديهي أن هناك طرازا من الخطط طويلة الأجل أقل مركزية وجمودا . ولكن الدراسات التجريبية حول عملية اتخاذ القرارات في الشركات التي تتبع نموذج التخطيط اللامركزي توضح أن السياسات الجوهرية للشركة تقع أيضا في يد الادارة العليا ، مع درجات متفاوتة من المشاركة من قبل المشروعات التابعة في الدول المضيفة في وضع الخطط طويلة الأجل الخاصة بها . وكثيرا ما تبدو هذه المشاركة أقرب إلى التفويض الفني للسلطة منها إلى الصلاحيات الأصلية لاتخاذ القرارات(٥٨) . وهناك نوع ثالث من الشركات لا يضع خططا طويلة الأجل . ومع ذلك فإنها قد تميل الى اتخاذ القرارات بصورة مركزية ، بحيث لا تسمح لمشروعاتها التابعة بدور كبير في اتخاذ قرارات مستقلة دون الرجوع إلى المركز الرئيس . بل قد يعني ذلك أن يتخذ المركز الرئيس سلسلة من القرارات المفاجئة وتلزم شركاتها التابعة بالتنفيذ .

ويتوقف نمط الخطط وصورة رسمها واتخاذ القرارات المتعلقة بتطبيقها على طبيعة النشاط الذي تعمل فيه الشركة عابرة القومية . فبقدر ما تكون المتغيرات المحلية الحاكمة للحركة الحقيقية للموارد والتسويق كبيرة ، وذات أهمية في نمو

الشركة ونجاحها يصبح التخطيط طويل المدى أقل جدوى ، ويصبح التطبيق المركزي للخطط أقل نجاحا . كما تتوقف درجة مركزية التخطيط أيضا على المركز النسبي للشركة في السوق المعنية . فالشركات الصغيرة والعاملة في أسواق تنافسية لا تستطيع الاعتماد كثيرا على التخطيط المركزي . وأخيرا تتوقف درجة مركزية التخطيط على مدى التجانس داخل شبكة الشركة عابرة القومية من حيث الفلسفة والمعايير التي يتبناها المديرون الكبار في المركز الرئيس والمشروعات التابعة . ويمكن للشركة أيضا في حال عدم ضمان هذه المعايير والاعتبارات الموائمة لدرجة عالية من مركزية التخطيط أن تتبع مزيجا من الدوائر التخطيطية . فتطبق الشركة مثلا خطط مركزية محكمة بالنسبة للمشروعات المملوكة لها بالكامل ، أو بأغلبية مضمونة . وحيثما تكون الدول المضيفة لهذه المشروعات مستقرة نسبيا وغير متناقضة ايديولوجيا وسياسيا مع البلد الأم والمديرين الكبار للشركة . على حين تطبق خطط أقل مركزية وإحكاما على المشروعات التي لا تستطيع الشركة الأم ضمان استقرارها الاقتصادي والسياسي .

ب ـ تنظيم الشركة عابرة القومية :

أهم وظائف النمط التنظيمي الذي تختاره الشركة هو ترجمة أهدافها العامة في اجراءات ادارية محددة ، واتخاذ القرارات بصورة فعالة ونقلها إلى المشروعات التابعة لها عبر قنوات اتصال مناسبة . وبالتالي يتم اختيار هذا النمط تبعا لفلسفة الشركة عابرة القومية ، والاتساع العالمي لاعمالها وخصائص مجال الأعمال الذي تنشط فيه .

وتشير دراسة تجريبية قام بها بهرمان إلى أن الشركات عابرة القومية قد طورت سلطة مركزية شديدة أخضعت لها مشروعاتها التابعة لها[٥٩] ويؤكد تقرير للمجلس الاقتصادي الاجتماعي أنه بعد فترة من التجريب في ١٧٠ شركة أمريكية الأصل منحت خلالها المشروعات التابعة قدرا من الاستقلال الذاتي بدأت عملية اعادة التنظيم وذلك بالتطور نحو هياكل جعلت تركيز السلطة في يد المركز الرئيس عرفا عاما بين هذه الشركات[٦٠]، ولم يحدث ما يغير هذه النتيجة وفقا لاخر تقرير لمركز

الشركات عابرة القومية التابع للأمم المتحدة سوى ميل الشركات عابرة القومية للتأقلم الجزئي مع الاطار العام لسياسة الدولة التي تقع فيها المشروعات التابعة لها أو المنتسبة مع بقاء درجة عالية من السيطرة التنظيمية للشركة الأم . إن إحكام الروابط التنظيمية الرأسية بين المركز والمشروعات التابعة قد أصبح ممكنا نتيجة ثورة الاتصالات المعاصرة . ولكن هذه الثورة قد تمت صياغتها - نتيجة ظروف الاحتكار الاتصالي - بحيث أخذت قالب الاتصال الرأسي في مقابل تحطيم الاتصالات الأفقية بين المشروعات التابعة ، كما يلاحظ ستيفن هايمر . فالاتصال هو وظيفة ودالة في السيطرة لكي تخدم اخضاع الشركات التابعة للشركة الأم . ومن ناحية ثانية نجد أن التطور التاريخي في مجال الانتاج الدولي قد نجم عن اكتشاف الجيل الأول من الشركات الأمريكية عابرة القومية إن مزاياها الفعالة تكمن في المجال الواسع لاعمالها ، والمتحرر من القيود القومية . ويتناقض التنظيمان الموحد والمركزي للشركة عابرة القومية مع الهيكلين المفكك واللامركزي شكلا على الأقل للنظام الدولي . أي أنه على حين تستطيع الشركة عابرة القومية أن تعتمد على وحدة الإرادة في شبكة مشروعاتها المنتشرة في كثير من الدول ، لا تستطيع هذه الدول أن توحد إرادتها بسهولة وفعالية في معظم الأوقات وخاصة في جانب الاجراءات العملية .

لقد طورت الشركات العملاقة وعابرة القومية هيكلا بيروقراطيا له وزنه الكبير في حياة الشركة ، بعد أزمة النظام الرأسمالي العالمي في الثلاثينات . ومثّل ذلك تقدما واضحا بالمقارنة بأنماط التنظيم السابقة التي اعتمدت على المنظمين ، أو الملاك الكبار للشركة . على أن هناك اتجاها حديثا لاحياء السلطة الكبيرة للمديرين الكبار وهو ما يمثل تحولا باتجاه الادارة الشخصية . ولكن في واقع الأمر أصبحت حياة الشركة العملاقة الحديثة رهنا لتضافر معقد بين العوامل البيروقراطية ، والوزن الكبير للسلطة الشخصية للمديرين الكبار ، وهذا التضافر يضفي درجة أكبر من المركزية عن ذي قبل .

على أن الشركة عابرة القومية الحديثة لا تستطيع أن تدير شبكتها العالمية

بصورة مركزية في كافة الأبعاد ، وعادة ما تتكثف الإدارة المركزية على بعد واحد : إما البعد الوظيفي ،وإما بعد المنتجات ، وإما البعد الإقليمي . وهناك اتجاه حديث متزايد القوة نحو هيكل يمزج بين هذه الأبعاد مع اعطاء أهمية أكبر للبعد الإقليمي . وبذلك ينشأ مستوى ثالث للإدارة يتوسط العمل الإداري على مستوى المشروعات والإدارة المركزية في المراكز الرئيسة ، ويفتح ذلك الباب أمام درجة أكبر من اللامركزية الإدارية مع فعالية أكبر لتوحيد المعايير التي تتخذ القرارات على أساسها(٦١). وقد تدعم هذا الاتجاه في السنوات الأخيرة نتيجة لصعود الشركات الأوروبية وتزايد دورها في ساحة الانتاج الدولي ، وللتعاظم السريع لشركات الخدمات عابرة القومية (السياحة ، التأمين والبنوك ، التجارة . . . الخ) ، وهي شركات تتبنى تقليديا نمطا أقل مركزية للإدارة من الشركات الأمريكية وخاصة في قطاع الصناعة التحويلية والاستخراج .

إن الدينامية الاقتصادية للشركات عابرة القومية تستقي من هذه المصادر كلها : أي قدرتها على استغلال التباينات في الظروف الاقتصادية للدول والمجتمعات وما تتيحه من توسع لمجال الأعمال ، ومن الطبيعة الاحتكارية لهذه الشركات التي تمكنها من دفع حركة توحيد السوق الرأسمالية العالمية مستغلة في ذلك حزمة الموارد التي بيدها ، والتي هي هائلة بحد ذاتها ، سواء كانت من رؤوس الأموال أو التكنولوجيا .

هذا إلى جانب دورها في حركة التجارة السلعية العالمية . وتنشأ فعالية هذه الشركات ليس من هذه العوامل فقط ، بل وأيضا من قدرتها على التخطيط وفرض إرادة موحدة على شبكة عالمية من المشروعات والشركات التابعة لها ، والتي تعمل في مجتمعات عديدة .

على أن وحدة كل شركة عابرة للقومية لا يعني وحدة الانتاج المدول . فمهما كانت ظروف الطابع الاحتكاري للأسواق ، فهناك لا تزال درجة كبيرة من المنافسة بين الشركات . وتجري هذه المنافسة على أصعدة مختلفة : قومية ورأسمالية . وبالتالي فإن الانتاج المدول ككل لا يتحرك ، كوحدة واحدة ، ولا

يخضع لإرادة منظمة إلا بالقدر الذي تستطيع هذه الشركـات مع تعـدد فروع أنشطتها وأصولها القومية وتضـارب مصالحهـا الاقتصاديـة أن تنسق سياسـاتها الإجماليـة تجاه قضايا محددة . ويتعلق ذلك بمجال آخر تماما للدينامية التي تتمتع بها الشركات عابرة القومية : أي ديناميتها السياسية .



مراجع وملاحظات

الفصل الأول : الدينامية الاقتصادية للشركات عابرة القومية

1. United Nations Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Direct Foreign Investment Flows and Related Issues: A Technical Paper. New York, 1985, P. 15.

2. M. Robock et al. International Business and Multinational Enterprise (Illinois, Richard Irwin Inc., 1977) pp. 20 - 22.

3. United Nations Centre On Transnational Corporations. Ib-id. pp. 15-16.

4. Manuel Agosin.: Policy Analysis and Research. Trends and Issues in F D I. The C T C Reporter. No. 20 Autumn 1985 (UN Publications). P. 20.

5. United Nations Centre On Transnational Corporations. Ib-id. P. 90.

6. Cited in: Ib-id. P. 8.

7. C.A. Michalet, M. Delapierre, B. Madeuf, at C. Ominami. Nationalisations et internationalisation: Strategies des Multinationales Francais es dans la Crise. Paris. La Decouverte, 1983. pp. 51 - 52.

8. W. Andreff. Les Multinationales hors la Crise. Paris, Le Sycomore, 1982. pp. 18 - 19.

9. R. Narkse. Drives and Effects of Capital Movements. In: John Dunning (ed.). The International Investment. London, Penguin Books, 1971. pp. 91 - 110.

10. Robert Gilpin. U.S. Power and the Multinational Corporations. New York, Basic Books, 1975. P. 174. See also: P.B. Musgrave. United States Taxation and Foreign Investment Income. New York, Harper and Row. 1969, pp. 8 - 12.

11. R. Vernon. International Investment and International Trade in Product Cycle. in John Dunning (ed.). International Investment. Op. Cit. pp. 351 - 370.

12. S. Hymer (edited by C. Kindelberger) International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, The MIT Press, 1978, pp. 73 - 91.

13. C. Kindelberger. American Investment Abroad: Six Lectures On Direct Investment. New Haven. Yale University Press, 1969, pp. 9 - 12.

14. J. Fayerweather, International Business Management: A Conceptual Framework. New York, Macgraw Hill, 1969, pp. 35 - 50.

15. M. Robock et al., International Business and Multinational Enterprise. Illinois, Richard Irwin, 1977. pp. 69 - 75.

16. M. Bye & De Bernis. Relation Economique Internationale. Paris, Dalloz, 1977. pp. 69 - 75.

17. A. Szymanski. The Logic of Imperialism. New York. Praeger, 1981. P. 129.

18. Cited in Szymanski. Ib-id. P. 138.

19. Joan Robinson. The New Mercantilism. Cambridge, Cambridge University Press, 1966. P. 25.

20. U.S. Department of State. The Views of the United States Government Concerning the Report of the Group of Eminent Persons on the Impact of Multinational Corporations on the Development Process and International Relations. Washington, D.C. 1974.

21. United Nations Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues. P. 3.

22. Ib-id. P. 4.

23. Ib-id. pp. 12 - 15, and the rest of the paper.

24. Constantine Vaitsos. Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises. Oxford, Clarendon Press, 1974.

٢٥ ـ أعمال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية : دور الشركات عبر الوطنية في تجارة البلدان النامية في السلع المصنعة وشبه المصنعة . الدورة الرابعة : نيروبي ، المجلد الثالث ـ الوثائق الأساسية . نيويورك ١٩٧٧ . ص ١٣٢ - ١٣٤ .

26. W.A. Dymza. Multinational Enterprise Strategy. New York, McGraw Hill, 1972. pp. 96 - 99.

27. United Nations Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. P. 119.

28. F. Bergsten, T. Hurst and T. Moran. American Multinationals and American Interests. Washington, D.C., Brookings Institution, 1978. pp. 300 - 306.

29. R. Caves, International Trade, International Investment, and Imperfect Markets. Princeton. Princeton University Press, 1974. pp. 8 - 12.

30. M. Bye et D. De Bernis. Op. Cit. P. 1005.

31. Dennis Logue et al. International Integration of Financial Markets:

Survey, Synthesis, and Results. in Carl Stem et al., Eurocurrencies and the International Monetary System. Washington, D.C. American Enterprise Institute, 1976. pp. 91 - 138.

32. John Karlin. Some questions and Brief Answers about the Eurodollar Market. in John Adams (ed.) The Contemporary International Economy: A Reader. New York, St. Martin's Press, 1979. pp. 310 - 328.

33. C.H. Stem et al., Eurocurrencies and the International Monetary System. Ib-id. pp. 79 - 88.

34. R. Barnet and R. Muller. Global REach, The Power of Multinational Corporations. New York, Simon and Schuster, 1974. pp. 283 - 285.

35. United Nations Economic and Social Council. Transnational Corporations in World Development: A Re-consideration. New York, 1978. P. 218.

36. Cited in A. Szymanski. Op. Cit. P. 147.

37. Ib-id. P. 143.

38. M. Mason, R. Miller and D. Weigl. The Economics of International Business. New York, John Wiley & Sons Inc. 1975. pp. 341 - 343.

39. S. Robbins and R. Stobauch. Money in the Multinational Enterprise: A Study in Financial Policy. New York. Basic Books, 1974. pp. 58-60.

40. U. Arosal and R. Vayrnen. Financial and Industrial Oligarchy: Present Structures and Sometrends. Journal of Peace Research. No. 2. 1972. pp. 2 - 31.

41. U.S. Senate Committee On Finance. Multinational Corporations and the World Economy. Washington, 1973. P. 33.

42. United Nations Economic and Social Council. pp. 64 - 68.

43. I M F. World Economic Outlook. April 1985. Table 46. P. 263.

44. New York Times, December 5, 1971.

45. M. Bye & De Bernis. Op. Cit. pp. 941 - 942.

46. J. Perrin. Les Transferts de Technologie. Paris, La De converte, 1983. pp. 47 - 51.

47. United Nations Economic and Social Council. Op. Cit. P. 49.

٤٨ ـ الاونكتاد : التبعية التكنولوجية : طبيعتها ونتائجها وآثارها على السياسة العامة ـ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ـ الدورة الرابعة ـ نيروبي : المجلد الثالث : الوثائق الأساسية . نيويورك ١٩٧٧ . ص ٣٣٠ .

49. J. Karlsen. The Different Models of Transfer of Technology - in C. Widstrand. P. 264.

50. D. Girmidis. Transfer of Technology by the Multinational Corporations. Paris, OECD Development Centre, 1975. pp. 5 - 32.

51. M. Delapierre, La Vente Internationale de la Technologie: L'Optique de la Firme. Paris, Centre de Developpment de L'OCDE, 1973. pp. 3-8.

52. P. Judet et al. Transfert de Technologie et developpment. Paris, Librairie Techniques, 1977. P. 25.

53. J.S. Szyliowicz. Technology, the Nation State: An Overview in J.S. Szyliowicz (ed.). Technology and International Affairs. New York, Praeger, 1981. P. 3.

54. J. Galbraith. The New Industrial State. London, Andre Deutsch, 1972. pp. 20 - 32.

55. M. Robock et al. Op. Cit. pp. 402 - 404.

56. M. Brook and L. Remmers. The Strategy of Multinational Enterprise. New York. American Elsevier Publishing Co., 1970. pp. 25 - 35.

57. W. Dymza. Op. Cit. P. 79.

58. S. Schwendian. Long Range Planning and Strategic Planning in the International Firm. Mass. Mim. 1974. pp. 61 - 62.

59. J. Behrman. Some Patterns in the Rise of Multinational Enterprise. Princeton, N.J., Mimeo, 1967.

60. United Nations Economic and Social Council. Multinational Corporations in World Development. New York, 1973. P. 31.

61. G.J. Sutton. Economics and Corporate Strategy. Cambridge, Cambridge University Press, 1980. P. 98.



الفصل الثاني

الديناميّة السياسيّة للشركات عابرة القوميّة ومستقبل القوميّات المتقدمة

يقصد بالدينامية السياسية للشركات عابرة القومية قدرة هذه الشركات على استخدام موارد القوة ذات الأهمية العملية في المجال السياسي للتغلب على العوائق التي قد تصادفها في مجال عملها الاقتصادي ، وأيضا لفرض توجهاتها العامة بصدد الترتيبات السياسية على الصعيد العالمي . وأحد مجالات هذه الدينامية هو اتجاهات التطور القومي في المجتمعات المتقدمة ، التي هي بصفة أساسية المجتمعات الأم والمضيفة الرئيسة لهذه الشركات .

وبطبيعة الحال فإن « المسألة القومية » ـ أي توترات وتناقضات تطور القوميات ـ تظهر في المجتمعات المتقدمة بصورة تختلف جذريا عنها في المجتمعات المتخلفة . تطرح هذه المسألة في المجتمعات الأخيرة باعتبارها مشكلة نزع الاستعمار السياسي ، ثم الاستعمار الاقتصادي إلى جانب القضية النوعية الخاصة بتوحيد التكوينات الاجتماعية الفرعية و « تشكيل أمة » في الاطار الجغرافي السياسي للدول . أما في المجتمعات المتقدمة فقد طرحت « المسألة القومية » باعتبارها تنافسا على تقسيم المغانم الاستعمارية في الخارج . وبدت المنافسات الاقتصادية أي توزيع مغانم التفاعلات الاقتصادية الدولية باعتبارها « حالة خاصة » للمسألة القومية في البلاد المتقدمة . ولفترة تربو على الأربعين عاما ، منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية ، والقضاء على النازية والفاشية ، هدأت المسألة القومية في هذه المجتمعات الرأسمالية المتقدمة . فباستثناء حالات بعض المطالب القومية على هوامش المجتمعات الرأسمالية المتقدمة كان الاتجاه الأساسي للتطور يبدو وكأنه يتجاوز القوميات إلى تشكيل تحالفين اجتماعي وسياسي عالميين

هما تحالف الاطلنطي سياسيا ، والتحالف الاقتصادي في اطار منظمة « التعاون الاقتصادي والتنمية OECD اقتصاديا » . لم تنته المنافسات القومية بين المجتمعات المتقدمة ، ولكن عناصر التحالف « فوق القومي » تغلبت على عناصر التنافس . ومع ذلك فقد أثارت التحولات والأزمات الممتدة في الفترة الأخيرة ومنذ نهاية السبعينات تساؤلات حقيقية حول مدى امكانية استمرار هذا الاتجاه .

ومن هنا يصح أن نتساءل عن دور الشركات عابرة القومية في تحولات « المسألة القومية » في المجتمعات المتقدمة . وليس هذا التساؤل من قبيل الرفاهية الاكاديمية بالنسبة لنا نحن أبناء العالم الثالث . إذ أن تطور العلاقات بين الدول الرأسمالية المتقدمة تمثل أحد العناصر الجوهرية الحاكمة لمستقبل العالم الثالث .

ولكن كيف ندرس الدينامية السياسية للشركات عابرة القومية وانعكاساتها على تطور القوميات المتطورة ؟إحدى‌لقضايا التي تثار بهذا الصدد هي ما إذا كانت الشركات عابرة القومية تمثل لاعبا مستقلا في الساحة الدولية ، أم انها مجرد أداة في يد حكوماتها الأم . ويعالج التقرير الأول للأمم المتحدة ـ بعد أن جمع شهادات عدد كبير من أفضل المتخصصين والمراقبين لتطور هذه الشركات ـ هذه القضية بصورة متوازنة . فهو يرفض الوصف الشائع لهذه الشركات في الأدبيات الغربية بأنها « مواطن عالمي » ، ولكنه يشير في نفس الوقت إلى أن « مصالحها قد لا تتفق بالضرورة مع المصالح القومية للبلاد الأم ، كما تعبر عنها حكوماتها ، وقد تعكس أهدافا خاصة ومتميزة » . ويعمد التقرير أيضا إلى تحديد مصدر القوة السياسية « المستقلة » لهذه الشركات مشيرا إلى قدرتها على « دمج الشخصيات التنفيذية وغيرها من الشخصيات الهامة التي تجندها للعمل ـ سواء في البلاد المضيفة أو الأم ـ في بنية فوق قومية »[(١)]. ويضيف بعض المفكرين مثل جوزيف ناي بعض الوضوح على محاور الحركة السياسية للشركات عابرة القومية . فيميز ناي بين : (أ) الدور السياسي المباشر أو ما يدعوه السياسة الخارجية الخاصة ، و (ب) الدور السياسي غير المباشر وغير المقصود ، ويتمثل في الروابط مع الحكومات التي

يستغلها في تحقيق أهداف متميزة ،و (جـ) تحديد قائمة الاهتمامات السياسية الخارجية . ويثار هنا دور الشركات عابرة القومية في توليد وحل المشكلات الاقتصادية الدولية التي أصبحت موضوعات ساخنة للسياسة الخارجية للدول المتقدمة(٢) .

غير أن هذه المداخل تخلط بين أدوات التأثير على سياسات الحكومات ، وبين مضمون السياسات التي تعمل لها الشركات عابرة القومية . كما أنها تعطي وزنا أكبر للمظاهر المباشرة والقرارات المقصورة على حساب الآثار الهيكلية الاجتماعية والسياسية ،وهي آثار ضمنية وغير مباشرة أكثر من العكس . ومن هنا يجب أن نميز بين محاور وأدوات الحركة السياسية ذات المغزى السياسي من ناحية ، ومضمون تفضيلات وحركة الشركات عابرة القومية ، من ناحية أخرى . ويسهل هذا التمييز وجود نوع من الارتباط بين مضمون التفضيلات والانعكاسات الضمنية والهيكلية لعمل الشركات عابرة القومية ، وطبيعة محور الحركة وأدواتها . وعلى هذا يمكننا أن نميز بين (أ) التأثير السياسي غير المباشر عن طريق تملك مدخل منظم للسلطة السياسية في البلاد الأم والمضيفة . (ب) التأثير الاجتماعي ـ السياسي الهيكلي عن طريق تكوين تحالف فوق قومي على الصعيد العالمي . (جـ) التأثير غير المباشر على علاقات الدول من خلال توليد المشكلات مثل مشكلة الامتداد التشريعي ، وامكانية استغلال القوة الاقتصادية للشركات بواسطة الدول وسياساتها الخارجية في مواجهة بعضها البعض .

أولا : التأثير السياسي غير المباشر :

يتجسد هذا التأثير في القنوات المفتوحة أمام الشركات عابرة القومية لاستخدام القوة السياسية العالمية لبلادها الأم . وقد تعرض تشخيص العلاقة بين الشركات الرأسمالية وحكوماتها لخلاف شديد بين مدارس متعددة . فالمدارس الفكرية التي تنطلق من الايديولوجية الليبرالية الكلاسيكية تنكر وجود علاقة عضوية بين السلطة الاقتصادية للشركات ، والسلطة السياسية للدولة في ظل التعددية . فالسلطة السياسية يتم تداولها بين القوى السياسية المتنافسة ،

ويخضع لها الجميع على قدم المساواة . والشركات هي مواطن كغيرها من المواطنين . ومن ناحية أخرى فالسلطة الاقتصادية للشركات ليست سلطة بالمعنى السليم لأنها تفتقر لخصائص الوحدة والشمول التي تميز السلطة السياسية . أما من وجهة نظر المدرسة الميركانتيلية الجديدة فإن السلطة السياسية لها اليد العليا على الشركات الرأسمالية ، بل وتستطيع استغلالها وتقنين حركتها في الداخل والخارج لتحقيق أهداف سياسية . وعلى النقيض من ذلك ينطلق الكتاب الراديكاليون من مقولة إن السلطة السياسية في المجتمع الرأسمالي تستند على تأييد طبقة حاكمة ، أو تحالف طبقي ، أو تكتل سلطة من عدد من الطبقات الاجتماعية الحاكمة . والشركات عابرة القومية تمثل أقوى تعبير عن هذه الطبقة الحاكمة ، أو على الأقل قطاع فعال منها . وفي واقع الأمر فإنه حتى لو قبلنا نموذج الدولة التعددية باعتباره تصويرا دقيقا للشكل الرسمي للدولة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة فإن الشركات عابرة القومية تمتلك مدخلا منتظما للتأثير على سياسات وقرارات الحكومة أكثر فعالية بما لا يقاس بغيرها من المصالح الاجتماعية . ويتكون هذا المدخل من وجود وسائط مباشرة بين الحكومات ومجتمع الأعمال الكبيرة ، ومن القدرة على الضغط المنظم ، ومن القدرة على التلاعب بظروف تشكيل الحكومة . ونتناول فيما يلي بايجاز كلا من هذه المكونات :

أ ـ الوسائط بين الحكومة وقطاع الأعمال : وتتمثل هذه الوسائط في وجود شخصيات تأتي مباشرة من مجتمع الأعمال ، أو تعبر عن مصالحها في قمة السلطة السياسية في الدولة . وتسمى هذه الشخصيات التي يتم تجنيدها للوظائف السياسية الكبرى « نخبة السلطة » ، وهي مصطلح يأتي من الاطار الفكري للنظرية الليبرالية ونموذج الدولة التعددية(٤). ففي دراسة قديمة لريتشارد بارنيت وجد أن ٦٠٪ من الوظائف العليا في وزارات الخارجية ، والدفاع ، والخزانة ، والتجارة ، والبيت الأبيض في الولايات المتحدة قد شغلت بشخصيات لها خلفية قوية في مجتمع الأعمال وخاصة شركات التمويل والصناعة والقانون . كما أن هناك شخصيات لها امتدادات في

الأعمال الكبيرة قد تنقلت بين هذه الوظائف تقليديا وسيطرت على ٣٢٪ منها . ووجد هوس وماكيلان أنه بفحص الشريحة العليا من الوظائف في الإدارات الأمريكية التي تعاقبت على أعوام١٩٣٨ ، ١٩٤٨ ، ١٩٥٩ وجد أن المصدر الرئيس لتجنيد هؤلاء المسؤولين هو قطاع الأعمال والمال والتجارة والقانون . وان نسبة رجال الأعمال كمصدر مباشر للتجنيد تزيد باستمرار . وأكد بارنيت في دراسة أحدث النتائج السابقة حول من اسماهم « مديري الأمن القومي » . حيث وجد أن العناصر ذات الامتدادات في مجتمع الأعمال الكبيرة تسيطر على الوظائف العليا والأكثر نفوذا وأهمية بنسبة كبيرة(٥) .

وهناك إلى جانب ذلك عدد من المؤسسات التي تتركز وظيفتها في العمل كقناة اتصال بين الحكومة ومجتمع الأعمال الكبيرة . ومن بين هذه المؤسسات . يعدد دومهوف ، مجلس العلاقات الخارجية ولجنة التنمية الاقتصادية ، ومجلس الأمن القومي ذاته ، وهناك كذلك منظمات الأبحاث غير الحكومية ، واللجان الحكومية الخاصة ، وجميعها تعتمد في تشكيلها وتمويلها إلى حد كبير على رجال الأعمال الكبار(٦) .

ب ـ ولكن حتى لو تجاهلنا نظرية نخبة السلطة أيضا لوجدنا أن التنافس على التأثير والضغط على الحكومات ليستا متساويين بين المواطنين . فالقدرة على التأثير تشمل عناصر التوافق الاستراتيجي بين الأهداف ، كما تشمل القدرة على الضغط والاجبار . ومن هذا المنظور تتمتع الشركات عابرة القومية بمدخل هام للتأثير على الحكومات من خلال هذين الأسلوبين : أي توافق الأهداف والضغط لتعديل السياسات . فتستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على مضمون السياسات الحكومية في الداخل والخارج حتى ولو لم تعمد للتدخل الصريح المباشر الذي يتخذ صورة الضغط على الحكومة ، وذلك بمجرد التلاعب بما تملكه من متغيرات اقتصادية . فالحكومات تهتم بالاستقرار السياسي من خلال النجاح الاقتصادي في الداخل والخارج .

وفي المقابل أصبحت الشركات عابرة القومية قوة أساسية في التأثير على فرص الحكومة في النجاح الاقتصادي . ويتضح ذلك من خلال سيطرة هذه الشركات على بعض ظروف ميزان المدفوعات والتجارة الخارجية ، ومعدلات الاستثمار المحلي ، ومن ثم فرص العمالة ، وكذلك معدلات التجديد التكنولوجي وبالتالي التنافسية الدولية للصناعة المحلية ، هذا إلى جانب الأهداف الاقتصادية العالمية النوعية في مجالات مثل الصرف والتمويل،والتجارة الخارجية ، والسيطرة على عرض المواد الخام الاستراتيجية . . . الخ .

ففي الولايات المتحدة كانت متحصلات دخل الاستثمار في الخارج أقل قليلا من ٢٠ بليون دولار عام ١٩٨٠ . وكانت هذه المتحصلات نحو ٥ بلايين فقط عام ١٩٧٠ . وفي المقابل حصلت المملكة المتحدة على نحو ٣١٣٦ مليون دولار كدخل لاستثماراتها في الخارج وكانت زهاء ٩٣٢ مليون فقط عام ١٩٧٠ . وبالطبع فإن الأثر المباشر على موازين المدفوعات يتحدد بأربعة عوامل وهي خروج الاستثمار المباشر ودخوله ، وخروج مدفوعات مقابل الاستثمار الأجنبي داخل الدولة ، ودخول متحصلات عائد استثماراتها في الخارج . ولكن النتائج الاجمالية بالنسبة لموازين المدفوعات يمكن دون شك التأثير عليها عن طريق قيام الشركات بتحويل دخل أكبر إلى البلد الأم ، أو عدم تحويل هذا الدخل وتفضيل استثماره في الخارج ، وكذلك عن طريق تحديد استثماراتها السنوية في البلاد الأجنبية(٧) . أما الأثر الكلي على ميزان المدفوعات فهو أكبر وأشد أهمية نتيجة النسبة الكبيرة من التجارة الخارجية للبلد الأم التي تتم داخل قنوات الشركات عابرة القومية التي تتوطن مراكزها الرئيسة بها .

وقد لا يبدو أن للاستثمار الأجنبي دورا بارزا في تكوين رأس المال الثابت الاجمالي في البلاد المتقدمة . وقد وصلت نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة إلى ١,٤٪ لعامي ٨٠ و ١٩٨١ ـ وتراوحت هذه النسبة بين ٤,١ و ٦,٩٪ بالنسبة لثماني دول متقدمة أخرى ـ وفي المقابل مثل خروج

الاستثمار المباشر نسبة ٢,٦٪ من تكوين رأس المال الثابت الاجمالي بالنسبة للولايات المتحدة ، و ٧,٦٪ بالنسبة لكندا و ١٠,٥٪ بالنسبة لهولندا والمملكة المتحدة عامي ٨٠ و ١٩٨١(٨) . ولكن واقع الأمر هو أن قدرة الشركات عابرة القومية على التلاعب بمعدلات الاستثمار المحلي في البلاد المتقدمة هي أكبر من ذلك بكثير . فأولا لا تشمل هذه النسب الاستثمارات المحلية للشركات عابرة القومية في بلادها الأم باعتبارها الشركات الأكثر ضخامة في بلادها . وثانيا لا تأخذ هذه الأرقام في حسبانها تركيز هذه الاستثمارات في الفروع الصناعية الأكثر ديناميكية من الاقتصاد ، ولا التأثير غير المباشر على معدل الاستثمار المحلي لهذه الشركات باعتبارها شركات قيادية في مجال القرارات الكبرى الخاصة بالاستثمار والانتاج والعمالة . . . الخ أي الشركات التي تحدد المناخين الاستثماري والاقتصادي عامة في بلادها الأم .

وباختصار فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تحصل على مزايا سياسية من حكوماتها إذا كانت هذه الحكومات ترغب في اغراء شركاتها بالتعاون لتحقيق أهدافها الاقتصادية الداخلية والخارجية ، أو تجنب مقاومة هذه الشركات واحباطها للأهداف والسياسات الحكومية عن طريق التلاعب بالمتغيرات الكبرى في خططها الاقتصادية على المستويين المحلي والعالمي .

جـ ـ ويتجاوز تأثير الشركات العملاقة وعابرة القومية على الحكومات مجرد تملك وسائط فعالة ، والقدرة على احباط السياسات الحكومية الى التأثير على ظروف تشكيل ، وتولي الحكومات للسلطة حتى في مجتمع سياسي تعددي مثل ذلك القائم في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية .

فنموذج الدولة التعددية يؤكد أن الرأي العام يلعب الدور الحاسم في اختيار الحكومات . ولكن الرأي العام نفسه يخضع في تشكيل اتجاهاته إلى حد كبير لمؤسسات ايديولوجية واجتماعية يلعب مجتمع الأعمال الكبيرة دورا جوهريا في تمويلها وادارتها . ومن خلال التلاعب بالرأي العام تستطيع شركات الأعمال الضخمة التأثير على السلوك التصويتي ومن ثم اختيار الحكومة. وتقوم هذه الأخيرة

بتطبيق سياسات خارجية ومحلية تتلاءم مع مصالح الشركات العملاقة . ويتم نفس الميكانيزم الانتخابي مع المجالس التشريعية . إذ يشكل الكونجرس مثلا أهم قناة للاتصال بين الحكومة ورجال الأعمال المؤثرين . فإلى جانب أن رجال الأعمال يشكلون نسبة كبيرة في الكونجرس ، فإن مؤسسات الأعمال تستطيع توجيه الرأي العام الذي يختارهم ، ثم هي بعد ذلك تستطيع شراء ولاءهم وتهديدهم بالتدخل الحاسم ضدهم في الانتخابات المقبلة إذا لزم الأمر(٩) .

لقد أصبح اندماج السلطة السياسية للحكومات والسلطة الاقتصادية لشركات الأعمال الكبيرة إحدى الحقائق المعترف بها في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة . ويتفق مع ذلك أعداد كبيرة من الكتاب الليبراليين أنفسهم . والواقع أن هذا الاندماج يتسم بدرجة واضحة من الشمول والتجريد إلى حد أن نموذج الدولة التعددية ذاته لم يعد يحظى بموافقة العلماء والكتاب الجادين . وأصبح النموذج الأكثر واقعية للدولة المتقدمة هو ما يطلق عليه الدولة المؤسساتية Corpo-rate State ـ .ويختلف هذا الطراز من الدولة عن نموذج الدولة التعددية إلى حد كبير . فالدولة المؤسساتية تنكر فعليا الخصائص الليبرالية القديمة رغم استمرار الأسس القانونية للانتخاب العام والحكم التمثيلي . فالتنافس على سلطة الدولة لم يعد ـ مثلما لم يعد التنافس في الأسواق الاقتصادية ـ تنافسا حرا بل تتدخل فيه عوامل الاحتكار المالي والقوة التنظيمية والدعائية ، ولم يعد المواطن الذي يقوم بالمشاركة في الانتخابات العامة قادرا على تكوين وجهة نظر مستقلة بنفسه ، بل هو خاضع لمؤسسات عملاقة تشكله نفسيا وايديولوجيا . وبالتالي تكون النتيجة النفي المتزايد للفرد والفردية وتصبح الجماعة المنظمة والمؤسسة Corporation هي الوحدة الاساسية . ولم تعد حقوقهم بالتالي ترتبط بهويتهم الذاتية ، وإنما بانضمامهم لمؤسسة ما .وبالتالي يحسم الصراع حول السلطة السياسية نتيجة التحالفات والصراعات المعقدة بين مؤسسات عملاقة ، من بينها مؤسسات الأعمال(١٠) .

ويضع هذا النموذج النفوذ السياسي للشركات العملاقة في اطار النظام

السياسي بشكل أعمق كثيرا من نموذج الدولة التعددية . ومع ذلك فهناك خطأ جسيم في هذا النموذج لا يجعله يتسم بكثير من الدقة في تصوير الدولة الحديثة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة . فالدولة المؤسساتية تفترض في نهاية المطاف وجود أداة تناسق مركزية في النظام ، تعمل على إعادة موازنته ، وحل التناقضات بين مطالب المؤسسات المختلفة المعبرة عن المصالح المتميزة داخله. وهو أمر غير قائم بالنسبة للدولة الرأسمالية المتقدمة ، كما أن هذا الغياب نفسه يشير إلى الجانب الضعيف في التعبير عن النفوذ السياسي لشركات الأعمال الكبيرة وهو عدم وجود عقل وارادة مركزية تتجمع حولها هذه الشركات .

وفي واقع الأمر ، فإن شركات الأعمال لم تعد ذات طبيعة أو مصلحة واحدة . وبالتالي فحيثما لا يتهددها معا خطر داهم مثل احتمالات ثورة ، أو تحول راديكالي حاسم فإنها تتناقض وتتعارض معا بصورة تفضي أحيانا إلى الصراع حول سلطة الدولة وحول قضايا السياسات الداخلية والخارجية . وتدور الانقسامات في المصالح والتوجهات بين شركات الأعمال حول محاور متعددة .

يتمثل المحور الأول في الانقسام بين الرأسمالية الكبيرة التي تعمل من خلال الشركات العملاقة ذات القدرات الاحتكارية والرأسمالية التنافسية التي تناضل من أجل البقاء . أما المحور الثاني فيعتمد على درجة الانخراط في العمل الدولي داخل قطاع الرأسمالية الكبيرة . وطبيعة هذا العمل الدولي . وهنا يمكن التمييز بين الشركات التي تستثمر في الخارج ، وتلك التي تقتصر على التصدير الكبير . ومن الناحية الفعلية يتوحد هذا التمييز بين الاحتكارات العملاقة في مجال الاستهلاك المدني وتلك الشركات العملاقة التي تنشط في مجال الانتاج العسكري ، والتي عادة لا تعمل في الخارج إلا بصورة جزئية ، وتبعا لموقف حكوماتها . وتستمد جزءا كبيرا من عائدها من صادرات السلاح[١١]. وبطبيعة الحال فإن الانقسام بين الشركات المدنية، وبين تلك الشركات العسكرية ليس حاسما ، إذ أن الكثير من الشركات العاملة في حقل الانتاج المدني تخدم أيضا الشركات العاملة في القطاع العسكري ، وتقوم هي ذاتها بتصنيع كثير من

المعدات العسكرية أحيانا . ومن ناحية ثانية فهناك الشركات المختلطة التي تمتد بين أكثر من قطاع ، وفرع من فروع النشاط الصناعي . ومن ناحية ثالثة فهناك نوع خاص من الشركات التي تعمل كضابط اتصال بين مختلف الشركات في مختلف القطاعات والفروع وهي المصارف العملاقة . وكثيرا ما تملك هذه المصارف نفوذا واسعا بين شركات الأعمال غير المصرفية ، ولذلك فإن رجال البنوك العملاقة عادة ما يرشحون كممثلين ، معترف بهم ، لقطاعات عريضة من الرأسمالية الكبيرة . ومع ذلك كله ، فهناك مصالح متميزة لشركات الانتاج الصناعي العسكري ، وظروف متميزة تحكم نموها وربحيتها . وهناك محور ثالث للانقسام يتمثل في التنافس بين الشركات العملاقة التي تعمل في نفس الفرع الصناعي ، وتتضارب مصالحها فيما يتصل بالصراع حول تقسيم الأسواق المحلية والعالمية .

ونتيجة لهذه الانقسامات فإن الدولة تكتسب أحيانا استقلالا نسبيا واضحا عن الشركات ، حتى تلك العملاقة والعاملة في نطاق دولي . ويزداد هذا الاستقلال النسبي كلما تطور رأي عام متميز عن الرأسمالية الكبيرة ، وكلما احتدمت التناقضات الناشئة عن هذه الانقسامات بصدد قضايا معينة مثل السياسة الاقتصادية الخارجية . وكلما كان للدولة مصالح سياسية داخلية وخارجية متميزة عن مصالحها الاقتصادية ، كلما نما تراث من تقاليد الاستقلال النسبي للدولة . ويعني ذلك كله أنه لا يمكن أيضا قبول نموذج الدولة المؤسساتية ونتائجه بدون تمحيص . إذ أن الدولة والشركات يظلان تكوينين اجتماعيين يختلفان وظيفيا ، ويختلفان من حيث الموقع المحدد من العلاقات الاجتماعية ، ومن حيث الظروف الحاكمة لمصالحهم المتميزة وبقائهم . على أن هذه التحفظات لا تنفي أن الشركات عابرة القومية بصفة خاصة تستطيع التأثير ـ بقوة أحيانا ـ على السياسات الخارجية لحكوماتها الأم ، واستخدام قوة هذه الحكومات لدعم مصالحها على الصعيد الدولي . أما التأثير السياسي المباشر للشركات عابرة القومية على الحكومات المضيفة فيطرح قضايا أكثر تعقيدا . ومنذ أن افتضح دور شركة اي . تي . تي ITT المختلطة العملاقة في اسقاط حكومة شيلي المنتخبة برئاسة

الليندي عام ١٩٧١ كان هناك قلق متزايد حول قضية « التدخل » السياسي لهذه الشركات في الشؤون الداخلية للدول المضيفة . فلم تتردد مجموعة الشخصيات البارزة التي قدمت تقريرها حول الشركات متعددة الجنسية للسكرتير العام للأمم المتحدة عام ١٩٧٤ في الإدانة الحازمة « للتدخل السياسي التخريبي من جانب المؤسسات متعددة الجنسية والموجهة للاطاحة بـ ـ أو احلال ـ حكومة البلد المضيف ، أو دفع المواقف الدولية والداخلية التي تحفز الظروف المناسبة لهذه الأعمال . . . »[١٢] ولم يكن الموقف في شيلي هو الوحيد من نوعه الذي كانت هذه الكلمات رد فعل له .

على أن تركيز الاهتمام على مشكلات التدخل السياسي الواضح في اختيار واسقاط الحكومات المضيفة في البلاد المتخلفة قد أخفى جوانب كثيرة لتأثير هذه الشركات على صنع السياسة العامة في مختلف البلاد المضيفة المتقدمة منها والمتخلفة . فإلى جانب هذا تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة الداخلية والخارجية ، ورسم حدود معينة على مضمون هذه السياسة من حيث الأهداف والتنفيذ .

تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة بعدد من الطرق أهمها التحالف الضمني ، أو غير الرسمي مع قسم من الطبقات الرأسمالية ، أو النخب السياسية المحلية . ففي أوروبا استطاعت الشركات الأمريكية أن تؤثر على السياسة الداخلية والخارجية من خلال التحالف مع الأحزاب المحافظة التقليدية ، وخاصة الديموقراطية المسيحية . ويصل ذلك التحالف إلى الحد الذي تخوض فيه هذه الشركات المعارك الانتخابية الحاسمة بطرق عديدة غير مباشرة عندما يظهر تهديد بانتصار ولو جزئي للأحزاب الشيوعية . بل إن الذعر يسببه مجرد إعلان نية الشركات الضخمة عابرة القومية باغلاق مصانعها ، أو نقل احتياطياتها المالية ، أو الإعراب عن عدم ثقتها في العملة الوطنية لحكومة مضيفة في الدول الأصغر قد يؤثر بوضوح على نتائج الانتخابات مثلما حدث في البرتغال واليونان عدة مرات . وقد استخدم هذا التكتيك في الاطاحة بحكومة الليندي في شيلي . فقد نجحت الشركات

الامريكية المتحالفة مع الطبقات الرأسمالية التقليدية وخاصة الأقسام التجارية ـ الزراعية في مؤسسات الدولة القديمة في تنظيم حرب اقتصادية شعواء وفرت الظروف المناسبة للاطاحة بالرئيس المنتخب . وتفيد الوثائق التي تكشفت عن هذه الحرب أنها قد تمت على جبهة واسعة شملت قيام البنوك الأجنبية بالامتناع عن تمويل التجارة الخارجية . وخلقت بالتالي أزمة خانقة في امدادات الغذاء ، ونظمت هذه الشركات إضرابا اقتصاديا عن طريق إغلاق كافة الشركات الأجنبية في المجال الصناعي والخدمات . وشمل هذا الاضراب قيام عناصر محلية بشل المواصلات والموانىء والاتصالات الخارجية . وإضافة لذلك رفضت البنوك الأجنبية غير العاملة في شيلي تمويل عجز المدفوعات كالعادة ، وامتنعت شركات النحاس الأخرى عن شراء النحاس المؤمم ، والمواد الأولية الأخرى . وأخيرا مهدت شركة I T T التسهيلات اللازمة بالتعاون مع المخابرات الأمريكية للانقلاب العسكري[١٣] .

وفي غير هذه الحالات المتطرفة تتمتع الشركات عابرة القومية في البلاد المضيفة ، خاصة تلك الأصغر والأقل تطورا بتدخل أفضل لرجال السياسة وصانعي القرارات . ومن أجل دعم خط دائم ومنتظم للاتصال بين الشركات العابرة القومية والحكومات تستخدم الشركات عددا كبيرا من الوسائل ، تشمل الرشوة المباشرة وغير المباشرة للمسئولين السياسيين والإداريين .

ثانيا : التأثير الهيكلي : التحالف الاجتماعي فوق القومي :

إن أخطر الموارد السياسية في يد الشركات عابرة القومية هو نجاحها النسبي في خلق تحالف فوق قومي بين اقسام من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة (والنامية أيضا) . وقد لايكون لهذا التحالف تعبير سياسي متماسك وعلى الدرجة من التحديد التي تتسم بها الأحزاب السياسية ، وجماعات الضغط الرسمية مثلا ، ولكنه مع ذلك فعال وينتشر عبر أكثر من تشكيل سياسي في أكثر من بلد .

وعندما نتحدث عن تحالف اجتماعي فوق قومي للطبقات الرأسمالية ، أو

أقسام منها فنحن نعني مدى محددا من تجاوز الموقف القومي من قبل هذه الطبقات ، أي عدم رغبة هذه الطبقات في تأييد منظومة من السياسات الاقتصادية والاجتماعية التي تكرس استقلالية السوق القومية ، والمحافظة على قاعدة مستقلة للتراكم والانتاج والتوزيع والتسويق في النطاق الجغرافي ـ السياسي للدولة القومية . وكما قدمنا من قبل ، فإن التأكيد على أهمية هذا الجانب يستند إلى النشأة التاريخية للدول القومية في الغرب . إذ ارتبطت هذه النشأة بالطبقة الرأسمالية أساسا ، مما يعني أن اندماج هذه الطبقة ، أو أقسام كبيرة منها في اطار اجتماعي فوق قومي نتيجة لاستحالة استمرار استقلاله بقاعدة التراكم والانتاج والتسويق الذي يحقق أهدافها ، يعرض مؤسسة الدولة القومية للتهديد بالاضمحلال التدريجي لصالح نمو مؤسسات فوق قومية ، على الأقل فيما بين منظومة المجتمعات الرأسمالية المتطورة .

ومع ذلك فإن سلب هذا المكون الاجتماعي للدولة القومية المتقدمة ـ فيما لو تم ـ لايعني بالضرورة أن تتهدم الدولة القومية كمؤسسة . إذ أن الطبقات الرأسمالية لم تعد الأساس الاجتماعي الوحيد لهذه المؤسسة . إذ قد تلجأ الطبقات الاجتماعية الأخرى لزيادة التزامها بالقومية وهذا هو ما حدث فعلا ، إلى حد كبير في المجتمعات الرأسمالية المتطورة . فعلى حين انتقلت أجزاء هامة من الطبقات الرأسمالية من المواقع القومية إلى مواقع فوق قومية . فإن الطبقة العاملة قد انتقلت تدريجيا بالعكس من مواقع فوق قومية (نظريا وايديولوجيا على الأقل) إلى مواقع قومية ، متطرفة أحيانا .

ومن ثم فإن مستقبل القومية والدولة القومية في المجتمعات المتطورة لايرتبط فقط بالدرجة التي يتم بها توحيد مصالح الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان في مواجهة المصالح الاجتماعية الأخرى في بلادها ، وإنما أيضا بدرجة تخلق دينامية جديدة للصراع الاجتماعي بحيث يصبح العالم كله ساحة للصراع . وتنشأ أنماط ، فوق قومية للتآزر الطبقي ، تسحب البساط بالتدريج من الساحة القومية للصراع والتآلف . ويعني ذلك التطور في نهايته المنطقية أن نتائج الصراع يمكن

حسمها فقط على المدى الاستراتيجي ، وعلى المدى التكتيكي في النطاق العالمي لاالقومي . ولكن إلى أي مدى تم بالفعل توحيد المصالح الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة ؟ أو إلى أي مدى تم بالفعل إنشاء تحالف فوق قومي للطبقات الرأسمالية ؟

وتتوقف الإجابة على هذه الأسئلة على درجة نضوج عملية التحوير التي تتم داخل هياكل الطبقات الرأسمالية ، بحيث تقل درجة تنافسيتها ويزيد التكامل بينها . وفي الواقع ، طالما كان المجال الأساسي للتفاعل هو التجارة الخارجية فإن هياكل الطبقة الرأسمالية قد لاينالها تحوير يذكر ـ وكلما زاد دور الاستثمار المباشر قلت درجة التنافس وزادت درجة التكامل ـ فالمنافسات التجارية الدولية في سوق مفتوحة تختلف عن المنافسة التي تنشأ عن الاستثمار المباشر . ففي الحالة الأولى قد يتطور نوعا ما من التخصص وتقسيم العمل الدولي مما يفرض تحويرا في الهيكل الاقتصادي دون أن ينشأ عن ذلك علاقات اجتماعية مباشرة بين الوحدات (الشركات) ، أو المصالح الرأسمالية المنخرطة في التجارة . أما ما يميز الاستثمار المباشر فهو أنه يتم بواسطة احتكارات عملاقة في سوق دولية مجزأة نسبيا . ومن ثم ينشأ عنه تقسيم دولي داخل وخارج الشركات ذات العمليات الدولية ، ويتضمن علاقات اقتصادية ـ اجتماعية مباشرة .

وهذه الملاحظة الأخيرة جوهرية لفهم طبيعة العلاقات الاجتماعية التي تنشأ عن تطور الشركات عابرة القومية . فهذه الأخيرة بدأت واستمرت فترة طويلة ظاهرة أمريكية أساسا . وهي توطن جزءاً أساسياً من استثماراتها في الصناعة التحويلية والخدمات في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى وبالذات أوروبا الغربية . ولذلك فقد تطورت درجة من الانصهار وتقسيم العمل بين الشركات الأمريكية العاملة في أوروبا والكثير من الشركات الأوروبية(١٤) .

فعندما تطورت الشركات الأمريكية نحو الأعمال الدولية كانت الفجوة في التطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة وبين البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى في قمتها . ولذلك فقد تمتعت المشروعات التابعة لها في أوروبا بمزايا تنافسية ضخمة

بالنسبة لغالبية الشركات المحلية . إذ تستطيع هذه المشروعات أن تعتمـد على الموارد المالية والتكنولوجية الهائلة لشركاتها الأم . كما أن تفوق المهارات الإدارية والتنظيمية الأمريكية قد ضاعف من مزاياها التنافسية . ولذلك فقد تطور نوع من التقسيم والاندماج الفني بين الشركات الأمريكية وبين الرأسمالية المحلية في أوروبا الغربية عبر عن نفسه في ظاهرة الاستيلاء على الشركات المحلية ، وفي ظاهرة التركيز في الفروع الصناعية الحديث .

أ ـ فسيطرة الشركات الأمريكية على الفروع المحورية في الاقتصاد الأوروبي والكنـدي والأسترالي كـانت موضـع شكوى دائمـة من ممثلي حكـومـات ومنظمات البلدان الرأسمالية المتقدمة الأخرى . فـالشركـات الأمريكيـة حصلت على ما لايقل عن نصف اجمالي الأصول المنتجة ، والمبيعـات في مجـالات البترول ، وصنـاعـة النقـل ، والاتصـالات ، والكـومبيـوتـر ، والمعلومات عامـة في كثير من البلدان الأوروبيـة ، وكندا ، واستـراليا ، ويعكس ذلك الدرجة المرتفعة من تركيزها في هذه القطاعات ، وضخامة الحجم المتوسط للمشروعات التابعة لشركـات أمريكيـة ، وارتفاع نمـوها المتوسط بالمقارنة بمثيلاتها المحلية (١٥) .

ب ـ وتترجم عملية السيطرة على الفروع الصناعية العملية الاجتماعية للاندماج المتزايد بين الشركات الأمريكية من ناحيـة والشركـات المحلية في البـلاد الرأسمالية الأخرى (باستثناء اليابان) . وقد عبرت عملية الاندماج هذه عن نفسهـا من خلال نمط الاستيـلاء Take Over أكثر من نمط الاتحـاد Merger . فقد نجحت الشركات الأمريكية الـ ١٨٠ الأضخم في أن تضم إلى مجموعاتها التابعة في القطاع التحويلي في أوروبا عن طريق الاستيلاء نحواً من ٧٤ شركـة أوروبية في الفترة من ٥١ إلى ١٩٦٦ بنسبة ٥٤,٦٪ من عدد شركاتها المنتسبة في البلاد المتقدمة . و٢٢٩٠ شركة في الفترة (١٩٦٧ ـ ١٩٦٩) بنسبة ٦٦,٣٪ ،و٢١١ شركة في الفترة (٧٠ ـ ١٩٧٢) بنسبـة ٦٩,٣٪ ، و١١٦ شركة في الفترة (٧٣ ـ ١٩٧٥) بنسبة ٦١,٩٪(١٦) .

أي أن الشركات الأمريكية قد توسعت في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى لا عن طريق انشاء شركات جديدة لم تكن قائمة ، وإنما بشراء شركات محلية قائمة بالفعل . وفي أحد التقديرات المبكرة سيطرت الشركات الأمريكية ، أو شاركت في ٣٩٠٠ شركة أوروبية كان ٢٠٪ منها في فرع الصناعات الكيميائية ، و١٥٪ في الصناعات الكهربائية ، و١٦٪ في الصناعات الميكانيكية ، و٥٪ في فرع البترول وفرع الغذاء ، وذلك حتى عام ١٩٦٦ فقط(١٧) . ولا يبدو أن هذا الاتجاه العام قد توقف .

وعلى الرغم من أن غالبية الشركات الأوروبية والكندية والاسترالية المستولى عليها هي من الشركات الصغرى، فإن ثمت حالات عديدة تضمنت السيطرة الأمريكية بالشراء على شركات أوروبية عملاقة كان لها وضع راسخ في أسواقها القومية قبل دخول الاستثمارات الأمريكية . والأمر الهام من الناحية الاجتماعية أن الاستيلاء يعني ضمها لمصالح قطاع من الرأسمالية المحلية في البلاد المتقدمة ، أو انهاء وجوده المؤسساتي باعتباره منافسا للشركات الأمريكية ، والحاقه ودمجه بهذه الشركات . أي أن هناك عملية تحوير في هيكل الرأسمالية القومية يحدث نتيجة الازاحة والدمج .

جـ ـ ومع ذلك فإن غالبية الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى تملك بدورها شركات عملاقة ذات موارد رأسمالية وتكنولوجية كبيرة . بل إن المشروعات الأمريكية في أوروبا على سبيل المثال ـ رغم أنها تعتبر من أضخم الشركات العاملة في فروع الصناعة الحديثة هناك ـ ليست هي الشركات القائدة في البلاد الأوروبية إلا في حالات محدودة . فهناك دائما شركات أوروبية تتفوق في الحجم على الشركات الأمريكيةالتابعة لها في نفس البلاد الأوروبية .

وقد عملت الشركات الأوروبية العملاقة على مواجهة المنافسة القادمة من الشركات الأمريكية العاملة في بلادها من خلال ثلاثة تحركات :

التحرك الأول : هو تدعيم المركز الاحتكاري في الأسواق القومية الأوروبية

عن طرق الاندماج والاتحاد والاستيلاء على الشركات المحلية الصغرى. وبالتالي تسارع التطور الاحتكاري في أوروبا . ويتلقى هذا الاتجاه تشجيعا واضحا من الحكومات الأوروبية . وهناك أرقام مذهلة لتأكيد هذا الاتجاه[18] .

أما التحرك الثاني فيتمثل في التحول فوق القومي للشركات الأوروبية وغيرها من شركات الدول الرأسمالية المتقدمة . وبطبيعة الحال فإن الرغبة في العمل على الصعيد الدولي متأصلة في الشركات الأوروبية الكبيرة . ولكن الاهتمام بالعمل المباشر في الخارج عاد مع استكمال انتعاش أوروبا الاقتصادي . وفي عام ١٩٦٧ كان هناك نحواً من ١٣٦ شركة أوروبية عابرة للقومية في قائمة أضخم ٥٠٠ شركة عابرة للقومية في العالم . غير أن التطور الذي لحق هذا التاريخ قد شهد زيادة سريعة في عجلة الاستثمارات الأوروبية في الخارج عامة ، وفي الولايات المتحدة بصورة خاصة . ومن هنا أخذت الاستثمارات الأوروبية تتزايد بسرعة في الولايات المتحدة ، وتقلصت بذلك فجوة الاستثمار الأجنبي المباشر بين أوروبا والولايات المتحدة . وتصاحب ذلك مع تقليص الفجوة التكنولوجية بين الشركات الأوروبية العملاقة والشركات الأمريكية[19] . ففي عام ١٩٨٠ كان ثمت ١١٩ شركة أوروبية بين قائمة الـ ٣٨٢ شركة الأضخم عابرة القومية في العالم التي شملها تقرير مركز الشركات عابرة القومية في الأمم المتحدة لعام ١٩٨٣ . والأهم من ذلك أن الحجم المتوسط للشركة الأوروبية عابرة القومية قد أصبح في المتوسط أكبر من غيرها[20] .

أما التحرك الثالث فيشتمل على مجموعة من الاجراءات التي رمت في واقع الأمر إلى التنسيق بين الشركات من أصول قومية مختلفة إما بغرض التقسيم الضمني للسوق ، وإما بوضع حدود قصوى على المنافسة . وقد انتشرت لذلك أنماط مختلفة من الروابط بين الشركات الأوروبية والأمريكية العاملة في أوروبا ، وبين الشركات اليابانية والأمريكية في الولايات المتحدة . وتتضمن هذه الروابط اتفاقيات الترخيصات ، وتبادل براءات الاختراع

وحقـوق استخدام التكنـولوجيـا ، وعقود البحث والتنميـة . إلى جانب الروابط المتصلة بالملكية مثل خلق شركات تابعة مشتركة والحيازات المتبادلة للأسهم وغيرها(٢١) . ويمكننا أن ندرك كثافة هذه التفاعلات إذ أدركنا أن ثمت ٩٨ ألف شركة منتسبة لشركات عابرة قومية عام ١٩٨٠ ، منها ٥٧٪ في بلاد أوروبا الغربية، و٩٪ في الولايات المتحدة (وهي بالقطع شركـات منتسبة هائلة الحجم بحد ذاتها) . وأقل قليلا من ثلث هـذه الشركـات تنتسب لشركات أمريكية ، ونحو الربع تنتسب لشركات بريطانية ، والباقي لبلاد متقدمة أوروبية غربية ، كندية ، ويابانية بصورة أساسية(٢٢) .

وهكذا يبدو أن الأمر الأساسي في التحالف فوق القومي لاجزاء من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان هو قبول اطار مشترك من قبل الشـركات عـابرة القـومية ذات القـدرات الاحتكاريـة للتوسـع في مختلف البلدان على حسـاب الشركات الصغرى. بغض النظر عن القومية ، ويحقق هذا الاطار فرصا مشتركة في النمو أمام هذا القطاع الاحتكاري على حساب الرأسمالية الضعيفة والتنافسية التي عادة ما تلتصق بقوة، أكبر كثيرا ، بالقومية الأم(٢٣) .

على أن التحالف فوق القومي للقطاعات الاحتكارية من الرأسمالية في البلاد المتقدمة لايتشكل نتيجة تـوافق المصالـح الاقتصاديـة ، والادماج الاقتصـادي فقط . فلاتزال الشركات عابرة القومية ـ أو هذا التحالف الاجتماعي الرأسمالي فوق القومي ـ بحاجة إلى وحدة الإرادة والتنظيم الذاتي ذى الصيغة السياسية . والواقع أن هذه الشركات لاتعدم الوسائل التي تربط كلا منها بحكوماتها الأم . ولكن الأشكال التي تنظمها على الصعيد العالمي لاتزال محدودة النطاق والتأثير .

على أن الدوافع العميقة التي تمهد الطريق نحو الوحدة العالميـة للشركـات العملاقة عابرة القومية من مختلف البلاد الرأسمالية قد أدت في بداية السبعينات إلى نشأة مجموعة معينة من المنظمات التي تجمع المديرين التنفيذيين الكبار للعديد من الشركات العملاقة ذات النفوذ واسع النطاق في الاقتصاد الغربي . وأهم هذه المنظمات إطلاقا هي ما يدعى باللجنة الثـلاثية Trilateral Commission .

وتجمع هذه اللجنة عددا من رجال الأعمال البارزين ذوي النشاط والأعمال الدوليين من الولايات المتحدة واليابان وأوروبا . ولا تنطلق هذه اللجنة من مجموعة محددة من المصالح المباشرة التي يتم ارضاؤها بمفاوضات محددة مع الحكومات مثل اتحاد الصناعيين الأوروبيين مثلا ، وإنما من استراتيجية سياسية شاملة . فقد نشأت هذه اللجنة عام ١٩٧٣ كرد فعل للتهديد باندلاع الحرب الاقتصادية بين البلاد الرأسمالية المتقدمة إثر قرار نيكسون بإعلان عدم قابلية الدولار للتحويل إلى ذهب في ١٩٧١ ، وهو القرار الذي أوشك على دفع تحالف الأطلنطي إلى التصدع اقتصاديا وسياسيا . فالمبادىء الأساسية في الاستراتيجية التي تتبناها هذه اللجنة تتمثل في إعادة بناء التحالف بين الولايات المتحدة وأوروبا الغربية ، واليابان في وجه كل من الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية من ناحية ، والعالم الثالث من ناحية أخرى . وتتأسس هذه التحالفات على مفاهيم مشتركة للأمن ، ودعم « الاعتماد المتبادل » من خلال دفع تحرير حركة السلع ، والأشخاص ورؤوس الأموال ومقاومة الاتجاه نحو الحمائية إلى جانب ضرورة التنسيق في مجالات السياسة الاقتصادية والسياسية الخارجية للدول . وفي دراسة لفريدن حول هذه اللجنة اتضح أنها تسعى للعمل كلجنة تنفيذية « لرأس المال عابر القومية » في مختلف البلدان المتقدمة (٢٤) .وقد أثمرت جهود هذه اللجنة بالفعل رواجا للايديولوجية المرتبطة بمصالح «رأس المال عابر القومية» وتتمثل هذه الايديولوجية في مقولات مثل : إن على الولايات المتحدة ، وبلاد أوروبا الغربية ، واليابان ، وكندا ، والبلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى أن تقلع عن الاجراءات المنفردة التي سادت في إدارة نيكسون ، وأن تحل مشكلاتها عن طريق تقوية تحالف الاطلنطي ، وعن طريق التفاوض الجماعي على أعلى مستوى . ومن هنا فقد أصبحت مؤتمرات القمة التي تعقد في اطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، وتضم رؤساء حكومات وزعماء هذه البلاد ذات أهمية فريدة كنمط للتفاوض الدولي بين شركاء الاطلنطي في السنوات الأخيرة(٢٥) .

إن مؤسسة مؤتمرات قمة الدول الرأسمالية المتقدمة تعكس بحد ذاتها نفوذ التحالف الاجتماعي فوق القومي للشركات عابرة القومية من هذه الدول . إذ

بمقتضاها يعترف زعماء حكومات هذه الدول بضرورة مواصلة الدفاع عن الاطار من السياسات التي حققت دمجا متزايدا بين اقتصاداتها ، وتطويره . كما أنهم يعترفون أيضا أن هذا الاندماج قد وصل إلى مستوى من النضج والتعقيد بحيث تستحيل معالجة أي مشكلة من المشكلات الاقتصادية الكبرى ، سواء داخل هذه البلدان منفردة ، أو في علاقاتها المتبادلة في إطار قومي صرف . فالسياسة الاقتصادية قد اصبحت ترسم جزئيا في إطار فوق قومي ، وهو ما يواكب ويدعم نمو التحالف فوق القومي الذي تؤسسه الشركات عابرة القومية .

ومع ذلك يحق لنا أن نسأل كيف تستمر إذن الصراعات العنيفة بين الدول الرأسمالية المتقدمة ، والتي توشك في أحيان عديدة أن تتحول إلى حرب سياسية واقتصادية سافرة ومفتوحة ؟ إن الإجابة على هذا السؤال بسيطة ومعقدة في آن واحد . فمن ناحية لاتزال عملية تدويل الاقتصاد في بدايتها ، ولايزال عليها أن تقطع شوطا واسعا قبل أن تستوعب تأييد الجزء الأكبر من الطبقات الرأسمالية في البلاد المتقدمة . ومن ناحية ثانية ، فإن تطور تحالف فوق قومي بقيادة الشركات عابرة القومية قد خلق في هذه المرحلة الأولية من تطور عملية التدويل اتجاها مناقضا نحو تعاظم النزعة القومية للطبقات العاملة ، وللقطاع الأكبر من الرأسمالية التنافسية التي يتهددها نمو تدويل اقتصاداتها القومية . فالشركات عابرة القومية قد أصبحت صاحبة عمل بالنسبة لأعداد كبيرة من العمال في البلاد الرأسمالية المتقدمة ، وهي تمتلك مزايا كبيرة تجاه العمال الذين يعملون لديها بالمقارنة بالشركات القومية أو المحلية . فمن زاوية القدرات التفاوضية هناك مزايا تنفرد بها هذه الشركات . فالشركة عابرة القومية، هي إلى حد كبير، جهاز موحد لاتخاذ القرارات وتدفق المعلومات . في حين أن العمال الذين يعملون في مشروعاتها المنتشرة في بلدان مختلفة موزعون بطبيعتهم ، كما تفرق بينهم تشريعات العمال وخصائص سوق العمل المحلي . . . إلخ . وتستطيع الشركات أن تستخدم وحدتها وتنوعها في الوقت ذاته لتمويه مركز اتخاذ القرارات واخفاء المعلومات التي تتصل بعملياتها المؤثرة على أحوال الطبقة العاملة . وهو ما

يعمي النقابات المنظمة عن المكان الذي ينبغي أن يركزوا فيه جهودهم . كما أن هذه الشركات بما لديها من موارد مالية واقتصاديةكبرىتستطيع تحمل الإضراب العمالي ـ باعتباره السلاح الرئيس للنقابات ـ مدة أطول كثيرا من الشركات القومية . كما أنها تستطيع التهديد باغلاق مصنع معين في أحد البلاد بدون خسارة سوق هذا البلد نتيجة لقدرتها على زيادة الانتاج من مصنع آخر . وفي الحالات القصوى تستطيع الشركة أن تنقل استماراتها الجديدة وبالتالي فرص العمالة من مكان لآخر مما يجعل النقابات العمالية المحلية أكثر شعورا بالعجز لدى التفكير في استخدام سلاح الاضراب التقليدي للحصول على مطالب جماعية(٢٦) . وفوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم وتعمق التناقضات بين الطبقات العاملة القومية المختلفة . فهي من بداية التفكير بالاستثمار في الخارج تسعى لاستغلال جيش العمل الاحتياطي في البلاد الأخرى للضغط على مستويات الأجور في بلادها ، أو مشروعاتها الأجنبية الاقدم . وفي الحالات التي تتكامل المشروعات المنتشرة في بلدان متعددة رأسيا بمعنى أن مستوى التشغيل في أي منها يعتمد على الآخر فإن الإضراب العمالي في أي منها يؤدي إلى الإضرار بالعاملين في الأخريات . وفي حالات عديدة تستطيع الشركات من جنسيات مختلفة ، والمستقلة عن بعضها البعض التضامن معا ضد عمال كلتيهما ، وبذلك تميل الشركات عابرة القومية إلى إشاعة أسوأ أساليب الادارة في التفاوض مع العمال ، وخاصة الأساليب الأمريكية(٢٧) .

وفي المقابل لاتستطيع الطبقات العاملة مقاومة تدهور أهمية الاضراب على مستوى المنشأة في مواجهة الشركات عابرة القومية بدون تطوير استراتيجية للكفاح العمالي على مستوى متعدد القوميات . وتشتمل هذه الاستراتيجية على انشاء روابط بين النقابات العمالية من القوميات المختلفة والتنسيق وتبادل المعلومات عن شروط العمل وسياسات الاستثمار وأرباح الشركات وطبيعة الادارة . . . إلخ . بالاضافة إلى الاضراب التضامني من مختلف عمال الشركة المنتشرين في بلاد متعددة . وقد يتطور ذلك إلى انشاء هيكل تنظيمي لنقابات فوق قومية على مستوى الفرع الصناعي ، أو الشركة عابرة القومية على

الأقل ، أو كليهما معا . وتمكنها هذه الاستراتيجية من المساومة الجماعية متعددة القوميات . على أن الجهود العمالية في هذا الاتجاه لاتزال ضعيفة ومشتتة . والأمر الغريب هنا هو أن النقابات الراديكالية والتي تنادي بنضال عمالي عالمي سياسيا لاتفضل الاستراتيجية متعددة القوميات في العمل النقابي للطبقة العاملة[٣٨] . وبالتالي فإن الطبقة العاملة في البلدان المتقدمة قد نزعت بقوة أكبر إلى تفضيل الاستراتيجية القومية في العمل النقابي . وفي إطار هذه الاستراتيجية تسعى النقابات إلى التأثير على مواقف حكوماتها لإلزام الشركات الأجنبية بقبول معايير اجتماعية معينة لظروف العمل . أي أن الدولة القومية لاتزال تمثل بالنسبة للعمال المؤسسة الوحيدة تقريبا التي تطرح فيها القضايا الاجتماعية الخاصة بهم ، وذلك بالرغم من أن هذا المستوى من الكفاح العمالي يظل مبتورا نتيجة للتحول المتزايد لأصحاب العمل إلى قوة متعددة القوميات ، وتجسد تحالفا فوق قومي يتبلور أكثر فأكثر مع الزمن .

ويثير التحول فوق القومي لشركات الأعمال أيضا التساؤل حول موقف الفئات الاجتماعية الوسيطة من القوميات الأم كمؤسسة سياسية واقتصادية واجتماعية في آن واحد . فإذا استقرأنا موقف هذه الفئات من خصائص وضعها الاجتماعي لوصفنا هذا الموقف بما يمكن تسميته « القومية الليبرالية ». ويطرح هذا المصطلح الموقف المتناقض والمتذبذب لهذه الفئات . فحتى عقد مضى لم تكن تلك الفئات الوسيطة الحديثة ترتبط بعلاقات عمل قوية مع الشركات عابرة القومية ، وبالتالي فقد تحدد موقف هذه الفئات من تدويل الاقتصادات القومية تبعا للمؤشرات الاقتصادية الكلية مثل مستويات النمو والاستثمار ، والدخل ، ومعدلات التضخم والتشغيل وأسعار الصرف والأحوال الاقتصادية عامة . وبالقدر الذي أدى فيه انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحسن عام في هذه المؤشرات كان موقف هذه الفئات مواتيا إلى حد كبير للشركات عابرة القومية . بل ويمكن اعتبار الشرائح العليا من هذه الفئات جزءا من التحالف فوق القومي الذي تؤسسه هذه الشركات . أي أن الفيصل في تحديد الموقف قد تمثل في التناقض التقليدي بين المصالح الاقتصادية لهذه الفئات والتي توقفت في العادة

على المؤشرات الاقتصادية الكلية ، والخصائص الثقافية المميزة للفئات الوسيطة والتي تجعلها قريبة الصلة بشدة من واقعها القومي . ومن هنا وصف الموقف العام لهذه الفئات بمصطلح القومية الليبراليه . أما في السنوات العشر المنصرمه فقد تغيرت علاقة الفئات الوسيطة بالعملية المتواصلة لتدويل الاقتصاد من ناحيتين . والناحية البارزة للتغير تتضح في التوسع الرهيب للاستثمار الأجنبي الخاص المباشر في قطاع الخدمات . ومع هذا التوسع بدأت العملية الفريدة لتدويل هذا القطاع الذي اتسم تقليديا في غالبه بطابع قومي بحت نتيجة الخصائص المميزة للخدمات من حيث الانتاج والاستهلاك . وقطاع الخدمات هو أكبر صاحب عمل بالنسبة للفئات الوسيطة من تكنوقراطيين ومهنيين واداريين . . . الخ .

فخلال عقد السبعينات حدث تغير قطاعي هام في الاستثمارات الأجنبية المباشرة لصالح قطاع الخدمات فزادت نسبة هذا القطاع من الاستثمارات الأمريكية في الخارج من ١٨٪ عام ١٩٧٣ إلى ٢٩٪ عام ١٩٧٩ . وزادت هذه النسبة من الاستثمارات الالمانية الغربية من ٢٠٪ عام ١٩٧٣ إلى ٢٥٪ عام ١٩٨٣ ، على حين زادت بالنسبة للاستثمارات اليابانية من ٣٤٪ عام ١٩٧٤ إلى ٤٥٪ عام ١٩٨٣. وبالتالي أصبحت معدلات مبيعات مشروعات الخدمات التابعة للشركات القومية في هذا القطاع عدة اضعاف الصادرات منها(٢٩) . ويتضخم هذا التحول للأعمال فوق القومية في حالة تلك الفروع الديناميكية من قطاع الخدمات الحديثة والذي يستوعب ارقى مستويات المهارة من الفئات الوسيطة الحديثة مثل البنوك واعادة التأمين والمحاسبة ، والاعلان ، وبحوث التسويق ، والسياحة ، وصناعة معالجة البيانات والمعلومات . والواقع أن لتوسع قطاع الخدمات في التدويل يعنى بوظيفة مزدوجة . فكما يشير كارل سوفانت ، فإن أهمية تدويل الخدمات وخاصة الاستثمار المباشر في فرع معالجة وتقديم المعلومات والبيانات تتمثل في «تقوية طاقة الشركات عابرة القومية على دعم وزيادة انسجام الأنظمة المؤسساتية ذات الاتساع العالمي ، وعلى ادارة وتخصيص مواردها المؤسساتية بكفاءة وفعالية أكبر . ففي الواقع لاتستخدم خدمات المعلومات فوق القومية للاسراع بالاتصالات وتحسين الادارة فقط ، بل أيضا في تغيير الطرق التي

تنخرط بها الشركات فعليا في أنشطة الانتاج »[٣٠] . ومن ناحية ثانية ، فإن توسع الاستثمار الدولي في قطاع الخدمات بدأ لفترة السبعينات وكأنه يقدم فرصة عمل اضافية فريدة لفئات المهارة العليا والوسطى للعناصر المهنية والادارية الحديثة التي كانت قد اخذت تعاني من ضيق متزايد لفرص العمل في البلاد المتقدمة . واضافة لذلك فان ظروف العمل في هذا القطاع المدول هي عادة افضل كثيرا من فرص العمل المتاحة في الفروع التي مازالت قومية من الخدمات . ويخلق ذلك دافعا اضافيا لدى العاملين من ابناء الفئات الوسطى في القطاع المدول لتأييد مجمل عملية تدويل الاقتصاد القومي ، بالرغم مما تمثله من تهديد للثقافة القومية .

وفي المقابل فإن الشروط الاقتصادية الكلية التي مثلت المحدد التقليدي الاساسي لموقف الفئات الوسطى من عملية تدويل الاقتصادات القومية قد شهدت تدهورا شديدا وممتدا نتيجة للازمة الاقتصادية العالمية التي انفجرت منذ منتصف السبعينات ولم تتحرر أوروبا الغربية خاصة من آثارها المدمرة حتى منتصف الثمانينات تماما . وكانت الأزمة الاقتصادية كفيلة بدفع الفئات الوسطى من البلاد المتقدمة إلى موقف قومي متطرف .

ولكن إذا أخذنا الاتجاهين معا فإنه يسهل استنتاج أن الموقف النهائي للفئات الوسطى سوف يتسم بتذبذب أشد ، وبردود فعل عصبية تدفعها مرة إلى موقفين قومي واجتماعي قوي ، ومرة أخرى إلى موقفين فوق قومي واجتماعي محافظ . وقد حدث هذا بالفعل مما جعل السياسة الأوروبية في السنوات العشر الأخيرة تتسم بالتقلب المفاجىء بين حكومات اشتراكية قومية ، واخرى محافظة موالية لتحالف الاطلنطي فوق القومي .

وهكذا نجد أن الآثار الاجتماعية لحركة تدويل الاقتصادات المتقدمة قد أدت إلى فرز تحالفين اجتماعيين : أحدهما بقيادة الفروع الاحتكارية المدولة بقوة من الصناعة لصالح سياسات فوق قومية ، والاخر بقيادة الطبقة العاملة ، والفروع التنافسية والمهددة من حركة التدويل من الرأسمالية المحلية ويفضل سياسات

قومية . وبين هذين التحالفين نجد الموقف المتذبذب للفئات الوسطى الحديثة ، وتجد الحكومات في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة ذاتها في أتون الصراع بين هذه الأقسام الاجتماعية ، وهو ما يجعل موقفها النهائي متناقضا . فمع رغبتها في تدعيم الاتجاه فوق القومي تجد ذاتها مضطرة إلى الانخراط في صراع ـ حاد احيانا ـ حول نصيبها النسبي من عائد حركة التدويل الايجابي والسلبي على اقتصاداتها وعلى بنائها الاجتماعي الداخلي .

ثالثا : التأثير على علاقات الدول والحكومات :

قدمنا أن العلاقة الخاصة بين الشركات عابرة القومية ، والحكومات الأم والمضيفة تمثل أحد الموارد الهامة للقوة السياسية الصريحة والضمنية التي تتمتع بها هذه الشركات . على أن الأمر لايتوقف على هذا ، إذ أن مجرد توسع وانتشار الشركات التي تتوطن مراكزها الرئيسة في أحد البلاد المتقدمة، وتنتشر مشروعاتها التابعة لها في بلاد أخرى قد غير من مضمون المصالح القومية ، جعل حدودا على أسلوب واجراءات الحكومة التي يفترض أنها تدعم المصالح القومية في مواجهة الحكومات الاخرى . كما أن هذه الظاهرة قد خلقت ادوات وأساليب جديدة لإدارة العلاقات بين الحكومات والدول المتقدمة .

ويمكن القول بأن الأثر الاجمالي لهذه التغيرات يتمثل في الدفع نحو تقليص قدرة أي من الحكومات الرأسمالية المتقدمة بمفردها على الانفراد بوضع ، وتنفيذ سياسة خارجية مستقلة عن الاخريات في مجال عدد كبير من الموضوعات والقضايا ، وذلك نتيجة صعوبة التحكم في الأدوات اللازمة لتطبيق هذه السياسة بصورة منفردة ، وامتلاك كل من هذه الحكومات فرصة مناسبة لافساد الخطط المنفردة للآخرين . ويعني ذلك من حيث المضمون أن هناك مجموعة معينة من القضايا والأدوات المرتبطة بالسياسة الخارجية للدول التي أصبحت هي ذاتها « فوق قومية »

والجانب الأساسي لهذا التأثير الاجمالي يكمن في أن الشركات عابرة القومية ـ مأخوذة ككلية ensemble ـ قد أصبحت تجمعا للمصالح التي تنتمي لقوميات

ودول مختلفة . ومن ثم فإن أي استراتيجية تهدد ، أو ينجم عنها تدمير جزء من هذه المصالح بواسطة حكومة معينة تستدعي تلقائيا استراتيجية مضادة تنجح في تدمير الجزء من المصالح الخاصة بالدولة المعتدية سواء بالمصادرة أو التصفية في الدول الأخرى . وفي نفس الوقت فإن المشروعات المنتسبة لشركات من قومية معينة والمتوطنة في قوميات أخرى تعيش حياة مزدوجة . فهي خاضعة قانونا للدولة المضيفة ، ولكنها مرتبطة من حيث المصالح المادية النهائية والسياسات الفعلية بالدولة الأم . وبالتالي فهي تتبع كلتيهما، وتمكن أيا منهما من الضغط على الأخرى باستخدام هذه المشروعات التابعة بأساليب متنوعة . بل إن السياسات الحكومية التي قد يقصد بها الإضرار بمصالح دولة أخرى قد تفضي - بل تفضي حتما - إلى الإضرار بمصالح الأولى أيضا . فمثلا أي سياسة امريكية تضر بالتجارة الخارجية لفرنسا تعني أيضا الإضرار بالمصالح التجارية للشركات الامريكية المتوطنة في فرنسا ، وبالتالي بالمصالح الامريكية ذاتها . ومن ثم فإن تصاعد وانتشار الشركات عابرة القومية ، وزيادة درجة التوازن في مصادرها القومية (مع صعود دور أوروبا واليابان) يغير حتما من مضمون وأدوات السياسات الخارجية للدول الرأسمالية المتقدمة نحو بعضها البعض .

وعادة ما تدعى هذه الرابطة بالاعتماد المتبادل interdependence ويعرف هذا المفهوم بأنه المدى الذي تؤثر فيه أحداث تجرى في جزء معين من نظام العلاقات الدولية ، أو داخل وحدة معينة منه على الاحداث التي تتم في كل الأجزاء أو الوحدات المكونة الأخرى ، سواء ماديا أو ادراكيا . ويميز كيوهان وناي بين نمطين لهذا الاعتماد المتبادل . الأول يخلق هيكلا راسخا ، أو اطارا محددا ومقبولا من كل الأطراف . وفي هذه الحالة فإن الادوات التي تستخدمها السياسة الخارجية لاتمس الهيكل نفسه ، وإنما تعرضه لتغيرات تراكمية وجزئية . ويسمى هذا النمط بالحساسية المتبادلة . أما النمط الثاني فإنه يعرض هيكل العلاقات ذاته للسقوط ، أي أن السياسات الخارجية التي تصنعها دولة معينة قد تمس هيكل العلاقات وبالتالي يتعطل النظام ، وهو ما يترتب عليه استخدام الدول الأخرى لاسلوب الانتقام . ويطرح هذا النمط من السياسات امكانية

الانتقام المتبادل . وقد لاتتوزع فرصة الانتقام بين وحدات النظام (في هذه الحالة الدول المتقدمة)بصورةمتساوية . بل تختلف قدرة الدول على استخدام أساليب الانتقام ليس تبعا لتملكها للوسائل المناسبة فقط ، بل وقدرتها أيضا على تحمل اعباء الانتقام المضاد ، أي ترتهن قدرة أي دولة على تعريض مصالح الدول الأخرى للخطر تبعا لدرجة عدم مناعتها هي للانتقام المضاد . ومن ثم يمكن تسمية هذا النمط من العلاقات بروابط عدم المناعة المتبادلة vulnerability[٣١] . فمثلا هددت الولايات المتحدة اليابان باصدار قانون يقيد الصادرات اليابانية إلى امريكا إذا لم تقم اليابان باصدار التشريعات المناسبة لتشجيع الصادرات الامريكية إليها . وقد رضخت اليابان لهذا التهديد . ولكن إذا لم تكن الولايات المتحدة تشعر بأنها سوف تتعرض هي ذاتها للخسارة من جراء هذا العمل الذي تهدد به اليابان لما كانت قد هددت ، بل كانت قد أقدمت عليه بالفعل . على أن نقطة التوازن التي قد يصل إليها الطرفان في خضم هذا الصراع حول توزيع فرص وعائد التجارة المتبادلة تتوقف على المدى الذي يتعرض كل منهما للخسارة . فإذا كانت اليابان تخسر اكثر فإنها لابد من أن تقدم تنازلات أكبر . وكذلك الأمر بالنسبة للتهديدات الامريكية والتهديدات الأوروبية المضادة بشأن التجارة المتبادلة في الصلب ، والتي أدت إلى ما سمى بحرب الصلب بين الطرفين . فإذا كانت الولايات المتحدة على استعداد حقيقي لمنع الصلب الأوروبي من النفاذ إلى الأسواق الامريكية ، فإنها لابد من أن تتوقع أن تضر أوروبا بالصادرات الامريكية إليها في مجالات عديدة مثل صادرات الاليكترونيات .

ويترتب على هذا الوضع المعقد أن صعود وانتشار الشركات عابرة القومية قد أدى إلى وضع حدود عليا على المدى الذي قد تذهب إليه سياسات الدول الرأسمالية المتقدمة لتحقيق مصالحها على حساب الدول الأخرى ـ ويجعل ذلك امكانية انهيار نظام العلاقات الاقتصادية والسياسية بين الدول الرأسمالية المتقدمة ـ والذي يمكن تسميته بتحالف الاطلنطي مفهوما باعتباره ليس تحالفا عسكريا فقط ، بل اقتصاديا وسياسيا أيضا محدودا إلى حد كبير . وفي نفس الوقت لايعني ذلك أن الصراع بين هذه الدول حول توزيع عائد العلاقات واعبائها سوف

يتوقف . إذ أصبح هذا الصراع التوزيعي شديد الأهمية لكل دولة وحكومة ، لأنه أصبح أحد العوامل الحاكمة لمدى فرصة أي منها في الاستقرار السياسي الداخلي .

وفي المقابل ، يتيح صعود وانتشار الشركات عابرة القومية أدوات اضافية لتنفيذ السياسة الخارجية للدولة الأم . وهذا أمر واضح بحد ذاته . فالشركة التابعة لشركات عابرة القومية هي ذاتها منظمة اقتصادية ذات امكانات وموارد متنوعة . وعادة ترفض الشركة التابعة خدمة مصالح حكوماتها الأم طالما أنها لاتتعارض مع مصالحها الخاصة ، أو مع القوانين السائدة في البلاد المضيفة المتقدمة . وفي هذه الحالات الأخيرة تنشأ مشكلة حادة تتصل بالاختصاص والولاية القانونية على المشروعات التابعة لشركات تتوطن مراكزها الرئيسة في بلاد أخرى . وتعرف هذه بمشكلة الامتداد التشريعي .

ويعود الصراع حول الولاية القانونية على المشروعات التابعة إلى ماقبل الحرب العالمية الثانية . إذ زعمت الولايات المتحدة أن لها حق الامتداد التشريعي على شركاتها في الخارج منذ نشأت مشروعاتها في أوروبا . إلا أن تلك الممارسة لم تنتشر وتتخذ صورة حادة إلا حيثما مدت السياسة الأمريكية الإلزام بطاعة قانون التجارة مع الاعداء Trade withEnemy Act على المشروعات التابعة لشركاتها في الخارج وخاصة في أوروبا وكندا . ويحظر هذا القانون قيام الشركات الأمريكية بالتجارة مع من تعتبرهم الادارة الأمريكية أعداء : أي الاتحاد السوفيتي ، والصين ، ودول أوروبا الشرقية ، بالإضافة إلى كوبا ، ويمتد هذا المنع إلى المشروعات التابعة لشركات أمريكية في أوروبا وكندا وبقية الدول الغربية المتقدمة . على أن هذه الدول قد وجدت أنه مما يتفق مع أهدافها السياسية والاقتصادية أن تتوطد علاقات التجارة بينها وبين الاتحاد السوفيتي والصين وبقية الدول الاشتراكية .وأثار هذا المنع بالتالي صراعا حادا مع الدول المضيفة ، وأدى في حالات معينة إلى أزمات سياسية كبرى مع هذه الدول . وقد أوقف تنفيذ هذا القانون طوال فترة الوفاق . على أنه عاد إلى الحياة مع تجدد الحرب الباردة بين العملاقين . وثار نزاع حاد جديد بين أوروبا والولايات المتحدة بصدد معارضة

الاخيرة لقيام الشركات الأوروبية بالمساهمة في مشروعات تنمية سيبيريـا . كما حاولت الإدارة الامريكية إرغام الشركات الأمـريكيــة في أوروبـا للانصيـاع للحظر الذي فرضته هذه الادارة على تصدير عدد من السلع الاستراتيجية من جديد للاتحاد السوفيتي بعد أزمة فرض الأحكام العرفية في بولندا . وهو ما رفضته الحكومات الأوروبية . ونجحت هذه الدول في اجبار الشركات الأمريكية على استئناف التجارة مع السوفييت ، والانتصار لحقها القانوني الأصيـل في فرض ولأيتها التشريعية على الشركات التي مهما كانت أجنبية الأصل إلا أنها تنشأ وفقا لقانونها المحلي . وبذلك أصبحت قدرة الولايات المتحدة على التصرف الانفرادي في أمور تتصل بالولاية التشريعية أقل كثيرا مما مضى .



مراجع وملاحظات الفصل الثاني
الدينامية السياسية للشركات عابرة القومية

1. United Nations. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. U.N. New York, 1974. pp. 45 - 50.

2. J. Nye. "Multinational Corporations in World Politics." pp. 155 - 160.

3. R. Gilpin. Op-Cit. pp. 30 - 35.

4. C.W. Mills. The Power Elite. N.Y. Oxford University Press, 1956.PP. 5-18.

5. Richard Barnet. Multinational Corporations and the American Political Process. Annals. September 1972.

6. W. Domhoff. Who Made American Foreign Policy 1945 - 1963. in D. Horowitz (ed.) Corporations and the Cold War. New York, Monthly Review Press, 1970. pp. 25 - 70.

7. See U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. pp. 285 - 289. Tables 11. 1 - 11. 4.

8. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Issues. pp. 19 - 20. Tables 11.2, 11.3.

9. P. Butler. The Multinational Corporations and the American Political Process. in A. Said and L. Simmonds. pp. 44 - 53.

10. S. Miller. The Modern Corporate Power: Private Foreign Investment and American Constitution. Westport, Greenwood Press, 1976.

11. J.C. Gallaway. The Military Industrial Linkages of U.S. based Multinational Corporations. International Studies Quarterly. December 1972. pp. 491 - 510.

12. U.N. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. P. 46.

13. Subvertion in Chile: A Case Study in U.S. Corporate linkage in The Third World. Bertrand Russel Peace Foundation, Ltd. (ed.). Nottingham, 1972.

14. P. Barret. Firmes Multinationales et Division Internationale du Travail. Paris, Schema General d'Amanagement de la France, 1975. P. 41.

15. J. Behnman. National Interests and the Multinational Enterprises. pp. 40 - 41.

16. U.N. Commission on Transnational Corporations. Table III - 20. P. 224.

17. J. Behrman. Ib-Id. P. 38.

18. A. Glyn and B. Sutcliff. Capitalism Crisis. N.Y. Pantheon Books, 1976. pp. 140 - 149.

19. L.G. Franks. The European Multinationals: A Renewed Challange to American and British Big Business. London and New York, Harper and Row, 1976. pp. 265 - 276.

20. U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. Table II. 31, P. 357 - 363.

21. R. Vernon. A Storm over the Multinationals. pp. 79 - 81.

22. U.N. Centre On Transnational Corporations. pp. 33 - 36.

23. C. Palloix. Les Firmes Multinationales et le Procés d'Internationalisation. Paris, Maspers, 1973. pp. 170 - 175.

24. J. Frieden. The Trilateral Commission: Economics and Politics in the 1970's. Monthly Review. Vol. 29. December 1977. pp. 1 - 22.

25. R. Ullman. The Trilateralism. For What ?. Foreign Affairs. Vol. 55. No. 1, October 1976. pp. 1 - 19.

26. K.W. Wedderburn. Industrial Relations. in H. Hahls et al. Op-Cit. P. 244.

27. L. Woodcock. Labor and Multinationals. in R. Banks and J. Steiber. Multinationals, Unions and Labor Relations in Industrialized Countries. New York, Cornell University Press, 1973. pp. 26 - 27.

28. R. Cox. The Multinationals and the Labor. Foreign Affairs. January 1976. pp. 340 - 365.

29. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. pp. 82-83.

30. K. Souvant. F D I and T N C's in Services. The C T C Reporter, U.N. New York, Autumn, 1985. P. 28.

31. R. Keohane and J. Nye. World Politics and the International Economic System. in F. Bergsten. (ed.) The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research. U.S.A. D.C. Heath and Co., 1973. pp. 115 - 175.

الباب الثاني :
الشركات عابرة القوميّة والقوميّات في البلاد الناميّة

الفصـــل الثالـث

القوميّة، القوميّات غير المكتملة والـدّولــة

اولا : معنى القومية :

القومية تنتمي إلى طائفة من الظواهر التي تتعلق بعملية تحديد هوية أو انتماء جماعات من الناس . فالناس قد يحددون أوتتحددهويتهم على أساس مجموعة كبيرة من العوامـل والعلامـات مثل الـدين ، والعنصـر العـرقي ، واللغة ، والمنطقة الجغرافية ، والحضارة ، أو اي تفرعات من هذه العوامل . ومع ذلك فإن عملية تكوين الهوية والانتماء تتمايز إلى مستويين : ذاتي وموضوعي . وعادة مايكون المستوى الذاتي هو الأكثر ظهورا وبروزا أمام القائمين على التحليل . بل إن الاهتمام التحليلي بالظواهر المتعلقة بالهوية يتحفز نتيجة الحدة التي تعبر بها جماعة من النـاس عن مشاعـرها إزاء الـذات والآخرين ،وخاصة في مـواجهة التطورات السياسية التي يرغبون في إحداثها ، أو يجدونها تحيق بهم .وقد أعطى هذا المستوى الذاتي أساسا لتحليل وتشخيص الظاهرة القومية يقوم على فكرة أن مابعد قومية هو ما يعتبره المجتمع المعنى نفسه قومية ، وما ينظر إليه على أنه حق المطالبة بدولة مستقلة(١) .

إن جاذبية هذا المستوى للتحليل تظهر لا من منطقة وقوة الأدلة عليه ، وإنما من الصعوبات التي تحيط بصياغة تعريف موضوعي للقومية . فالملامح المشتركة في الظاهرة القومية تـدور حول الانفعـالات العنيفة التي تثيـرها . أمـا واقعها الموضوعي فيكشف عن تفاوتات واختلافات عديدة في المتغيرات والأشكال التي تتكون بمقتضاها الظاهرة القومية . وعادة ماكان الفشل في تفسير نشوء الظاهرة القومية بعوامل موضوعية موحدة ومنسجمة في كل المواقف هو مايدفع المفكرين

إلى التسليم في النهاية بمشروعية التفسير والتعريف الذاتي للقومية[٢] .

على أن التعريف الذاتي للقومية لابد من أن يفضى إلى فوضى فكرية وعملية ، إذ أن هذا التعريف يعني أن أي مجموعة من الناس تستطيع أن تعتبر نفسها قومية مستقلة ، ومن ثم يصبح لها الحق القانوني في الانفصال كدولة مستقلة بغض النظر عن العلامات التي تميزها ،أو تصلها بالجماعات الأخرى. وبغض النظر عن خصائص هيكليها الاقتصادي والاجتماعي . وقد يفضي ذلك إلى تكوين عدة مئات ، أو حتى آلاف من الدول المستقلة . وقد يكون ذلك متفقا مع المثل الأعلى للحرية ، ولكنه بعيد الاتفاق مع الضرورات التاريخية التي تمليها اعتبارات التطورات السياسية والاقتصادية والثقافية . ومن ناحية أخرى . فإن ارتباط الدول المستقلة بالسيادة على أقاليم جغرافية يفتح الباب على مصراعيه للمنافسات ، والصراعات حول السيطرة على الأقاليم . ومن هنا فإن التعريف الذاتي للقومية يقلب رأسا على عقب قاعدة أحقية القوميات المستقلة ، في دول مستقلة ، ويجعل القومية رهنا بالرغبة في الاستقلال ، وليس الاستقلال حقا مبدئيا للقوميات المتميزة .

وتأتي صعوبة وضع تعريف موضوعي للقومية من حقيقة تعثر المحاولات للربط بين الثابت والمتغير في تكوين الجماعات المترابطة بهوية واحدة متمايزة . فالجماعات المترابطة من حيث اللغة ، أو الأصل العنصري ، أو الدين قد تسلم بخضوعها لسلطة دولة واحدة جنبا إلى جنب مع جماعات أخرى تختلف عنها في أي ، أو كل هذه الابعاد للهوية لفترة طويلة ، ولكنها قد تكتشف تمايزها فجأة في لحظة زمنية معينة وتثور طلبا للاستقلال بناء على تمايز ما لم يكن نشطا أو فاعلا من قبل . فخضعت شعوب أوروبا الشرقية لسلطة دولة الهابسبورج ، أو للسلطة الروسية ، أو السلطة العثمانية لفترة طويلة قبل أن يتدفق نشاطها العارم سعيا للاستقلال بناء على القول بأنها قوميات مستقلة . ثم ما أن تكونت دول مستقلة في هذه المنطقة بعد الحربين العالميتين الأولى والثانية حتى تراضت جماعات عديدة اعتبرت نفسها قوميات مستقلة فيما سبق على التسليم بسلطة هذه الدول .

وكذلك وجدت الشعوب العربية نفسها مدفوعة للتخلي عن شعار الوحدة الإسلامية الذي ربطها بالدفاع عن الامبراطورية العثمانية لصالح فكرة القومية العربية . على أن هذه الشعوب نفسها اندفعت بقوة الأحداث والمصالح في اتجاه تكوين دول مستقلة عديدة في العالم العربي ، دون أن تتخلى أغلبية النخب العربية عن شعار القومية العربية .

ومن ناحية أخرى ، فإن العوامل الظاهرة التي تعين القوميات ليست موحدة في كل التجارب التي ثارت فيها المسألة القومية . فهناك عديد من التجارب القومية ادعت أساسا شرعية مزاعمها القومية في وحدة العنصر والجنس . وفي نفس الوقت هناك تجارب أخرى للقومية اعتبرت هذه الوحدة أمرا لامعنى له ولا قيمة ، ونجحت في دمج جماعات من أصول عرقية مختلفة في قومية واحدة . والواقع انه بالرغم من أن الاستخدام الشعبي يوحد بين القومية والعنصر أو الأصل العرقي ، فلا تكاد تكون ثمت أمة واحدة ذات أصل عرقي واحد متجانس (٣) . وكذلك نجد الأمر نفسه بالنسبة لعاملي الدين والأقليم الجغرافي . فكثير من الأمم المعاصرة تتسم بالتجانس الديني . ولكن أمما أكثر عددا تتسم بالتعددية الدينية . ومن نفس المنظور قد نجد أن الاقليم الجغرافي يعتبر باعثا لنوع ما من الولاءات الأقل قوة من الولاء القومي ، وقد لايعتبر كذلك على الاطلاق . وفي حالات عديدة جدا نجد أن التوحد مع الأقليم يكتسب حدة انفعالية عظيمة الشأن في حياة الأمم .

أما اللغة فهي تلعب دورا بالغ الأهمية في تكوين القوميات إلى الحد الذي تكاد تصبح فيه العلامة الرئيسة للقومية، و« رمزا للشخصية القومية »(٤) . وليس المقصود باللغة هنا أداة التخاطب ونقل الأفكار فقط ، وإنما المخزون الثقافي برمته ، والذي يجعل الاتصال والتواصل داخل الجماعة بناء كاملا عميق الجذور وعملية تكوين متجددة للذات الجماعية في نفس الوقت . ومع ذلك فإن اللغة كعلامة للقوميات لاهي فاصلة ولاهي مانعة . فمن ناحية يمكن أن نجد أمثلة عديدة في التاريخ والواقع المعاصر لجماعات قومية منفصلة ولكنها تتحدث بنفس اللغة ، وتغرف من نفس المنهل الثقافي الذي تتوسد عليه اللغة . فالولايات

المتحدة والمملكة المتحدة يتحدثان الإنجليزية ولكنهما يمثلان امتين منفصلتين . وعلى الجانب الآخر فإن وجود أمة متعددة اللغات هو أمر أندر حدوثا . ولكن مجتمعات تتسم بدرجة مرتفعة من الاندمــاج والتواصل قد تشهد عملية احلال لغة رئيسة للغات الفرعية السائدة فيها ، أو تتداخل فيها اللغات بصورة تتكون معها لغة مركبة واحدة . وعلى أي الأحوال ، فإن عملية تكوين القوميات لاتجد في التعدد اللغوي حاجزا لايمكن عبوره اذا كانت القوة الدافعة وراءها كـافية للادماج الفعال للسكان(٥). وفي مثل هذه الحالات تمر الجماعات اللغوية بمرحلة انتقال ـ تطول أو تقصر تبعا للظروف ـ وتمثل هذه الجماعات ابان هذه المرحلة قــوميـات غــير مكتملة ، أو مشــروعــا لقــوميــة non - consummated nationhood . قد يقول البعض : إن صعود القوميات لايمكن تعيينه بواسطة طريق عامل واحد فقط . وهذا بالتأكيد صحيـح كل الصحـة . إذ أن عملية تكوين القوميات عادة ما تستند إلى مجموعة متداخلة من العوامل . ولكن ذلك لايوفر أساسا دقيقا لمعيار متجانس وموحـد يمكن أن يستخدم لتعـريف وتعيين القوميات ، وذلك لأن المزيج من العوامل التي تقف وراء صعود كل قومية يختلف من حالة لاخرى . ففي بعض الحالات تكون اللغة هي العامل الحاسم الذي يجر وراءهبقية العوامل ، أو يجعل لها دورا هامشيا ، وفي حالات أخرى يكون الدين ، أو الإقليم هو العامل الذي يبرز وراء هذه العملية .

ويقودنا هذا الموقف إلى استنتاج أن الأمر الهام وراء عملية تكوين القوميات ليس هو هذه العلامات ذاتها ـ منفردة أو مجتمعة ـ وإنما حقيقة حركة الاندماج أو الانقسام . فتكون الهوية القومية بين مجموعة من الناس ـ وهو أمر يتضمن بحد ذاته انقساما ، أو انفصالا عن مجموعة أخرى ـ تكشف عن وجود عملية اندماج وانفصال عند مستوى معين يحدد نطاق الجماعة القومية البازغة . وبتعبير آخر . فإن العوامل التي يستند إليها تطور وظهور قومية معينة باعتبارها علامات وحدة الجماعات ليست لها أهمية ذاتيةحاسمة . إذ أن ما يجعلها هامة ـ بل وما يؤدي إلى جعلها مشتركة ورمزا لوحدة الجماعة ـ هو قوة عوامل الاندماج بين مجموعة محددة من الناس لها نطاق اجتماعي معين وطبيعة عملية الاندماج هذه . فإذا كانت

عملية الاندماج قوية فإنها تخلق ما يكفيها ويخدم أغراضها من عوامل مشتركة ، وتعيد تعيين أهمية العوامل المختلفة ـ اي تلك التي تعمق التجانس وتلك التي تضعفه ـ بالتناسب مع وظيفتها لتحقيق هذه الأغراض . وبالمقارنة ، فإن عوامل الانقسام والتفكك قد تكون قوية بما يكفي في لحظة معينة لشق أكثر الجماعات تجانسا من زاوية العوامل المشتركة بينها من دين ولغة واقليم وأصل عرقي وغيرها. بل قد تختلق عوامل الشقاق اختلاقا إن لم يكن يوجد منها ما يكفي ، فينقسم الدين الواحد إلى عدة طوائف دينية ، وتبدأ جماعات فرعية في خلق أساطير تتصل بأصول عرقية تميزها عن غيرها . . . الخ . أي أنه في سياق الحركة نحو الاندماج تبدأ الجماعات في لم شملها باستخدام كل ماهو مشترك واعطائه أهمية كبرى ، وبالتقليل من أهمية عوامل الاختلاف أو القضاء عليها . وفي سياق الحركة نحو التفكك يحدث العكس فتنشط عوامل التمايز والاختلاف التي لم يكن لها من قبل أهمية كبيرة ، أو تبتدع تمايزات جديدة تعطي لها أهمية فائقة في تكوين الجماعات من أجل تعزيز الانقسام .

فإذا كان الاندماج، أو التكامل الداخلي هو الأمر الجوهري في واقعة تكوين الهوية ، فمن الطبيعي أن نتوقع أن التفاوت في قوة الدافع الاندماجي ، وكثافة الاندماج أو التكامل الداخلي ، وفي نطاق الاندماج سوف يسمح بتكوين عدة أنماط من التجمعات التي ينتسب لها الناس برابطة الهوية مثل العائلة ، والعشيرة ، والقبيلة ، والطائفة الدينية ، والأمة . وكذلك اذا افترضنا أن كثافة الاندماج واحدة فإن قوة الاندماج ترتبط عكسيا بنطاقه . وبتعبير آخر فكلما اتسع النطاق الاجتماعي للجماعة كلما توقعنا أن يقل الاندماج من حيث القوة . ومن هذا المنظور يمكن القول بأن الأمة هي اعلى الجماعات التي ترتبط بصلة الهوية المشتركة في حدود ماانتج لنا التطور التاريخي من أنماط التشكيلات الاجتماعية . فالأمة هي بالتأكيد أقل اندماجا من القبيلة ، وتلك الأخيرة أقل اندماجا من العشيرة والعائلة . وجميع هذه الأنماط ترتبط معا برابطة الهوية المشتركة ، ولكن الأمة هي الأوسع نطاقا ، وبهذا المعنى فهي أعلاها . ويعني بالهوية هنا المفهوم الواسع لحس الانتماء والتوحد مع الجماعة والدعم السيكولوجي

للروابط العاطفية معها ، وارتباط المصير الفردي والجماعي بها .

وتمثل كثافة الاندماج متغيرا آخر لايقل أهمية عن قوة الاندماج أو نطاقه . والواقع أن وحدة الاقليم تعتبر عنصرا جوهريا في تحديد كثافة الاندماج . إذ عادة ما تصطحب وحدة الاقليم مع عوامل أخرى للمشاركة في الهوية مثل اللغة ، والأصل العرقي ، والدين ، وإن لم يكن بصورة تامة . فإذا حكمنا على تكوين الجماعات من منظور كثافة التفاعلات : أي عدد العلامات والعوامل التي تميز مجموعة عن أخرى ، وتمثل قاعدة المشاركة والهوية داخل الجماعة فإن القبيلة والعشيرة والعائلة لاشك تتميز عن الأمة بكثافة أعلى للاندماج . ولكن الأمر الأساسي هنا هو أن الأقليم ليس أحد العوامل التي تعرف عن طريقها هذه التكوينات الاجتماعية . فالقبيلة قد تتحرك في أكثر من اقليم ، أو تتوزع بين أكثر من إقليم ، والأسرة والعشيرة قد تنتقلان بين الأقاليم دون ان يتغير محتوى الروابط التي تجمعها . والأمة فقط بين هذه التكوينات هي التي ترتبط ارتباطا ملزما بالاقليم . وفي نفس الوقت فإن هذا العامل يميز الأمة عن غيرها من التجمعات الأوسع نطاقا . وقد تشترك هذه التجمعات الأخرى في عامل واحد مثل الدين بما له من طبيعة عالمية غالبة ، يتسع لأكثر من اقليم . كما أن التجمعات الأوسع نطاقا من الأمة قد ترتبط معا بأكثر من عامل واحد مثل التكوين الحضاري (الديني واللغوي) ، ولكن انفصالها الاقليمي يقلل من أهمية هذه العوامل المشتركة نتيجة لتأثيره السلبي على كثافة التفاعل والاندماج بينها لصالح العوامل المفرقة .

على أن الأمة تتميز عن التجمعات محدودة النطاق نسبيا مثل العائلة والقبيلة والطائفة الدينية وغيرها ليس فقط من حيث النطاق والارتباط العضوي بالاقليم ، وإنما أيضا بعامل آخر وهو التعقيد الداخلي الناشىء عن التمايز الاجتماعي وضرورة وجود مؤسسات لها وظيفة اندماجية أساسية . فالأمة كيان اجتماعي متمايز داخليا ، بغض النظر عن أسس هذا التمايز (مثل المكانة rank والمنزلة status والطبقة class) .مثل هذا التمايز يمكن أن يقع داخل أي تكوين

اجتماعي متقدم نسبيا من حيث التطورين الاقتصادي والاجتماعي . وربما يصل التميز إلى الحد الذي ينفي فكرة الأمة من أساسها، ويضع قاعدة للانتماء والهوية ترتبط بالمكانة (مثل المكانة الدينية) ، أو المنزلة (مثل امراء الاقطاع الأوروبيين) . ومن هذه الزاوية كان الأمراء والفرسان الاقطاعيون في أوروبا في القرون الوسطى يوجهون انتماءهم لا إلى الإقليم أو الجماعة اللغوية ، وانما إلى نظرائهم في المنزلة مهما فرقتهم عنهم عوامل اللغة والإقليم والأصل العرقي . بل إنهم كانوا يعتبرون المنزلة الاجتماعية أمرا يرتبط بالجنس والأصل(٦) . وفي مقابل ذلك تتميز الأمة بوجود مؤسسات للادماج المتساوي بين الأفراد والجماعات من حيث المبدأ ، والناحية القانونية بالرغم من وجود عدم مساواة فعلية وكبيرة بين الطبقات المختلفة . فالأمة تبدأ في الوجود جنبا إلى جنب مع عملية الادماج المتساوي بمعنى عدم استبعاد قطاع اجتماعي بسبب تميزه من حيث الملامح الجسمانية أو الثقافية (وخاصة الدينية) . وعندما تتحطم الأمة أو توجد في صورة واهنة يكون ذلك عادة نتيجة بروز العوامل التي ترتبط بالادماج غير المتساوى أو التميز المؤسسي ، وترتيب شرائح غير متساوية من المعاملات للجماعات تبعا لمواصفات هذه الجماعات من حيث الجنس أوالعنصر أو الدين أو غيرها من الملامح المفرقة .(٧)

ثانيا : القومية والدولة :

لقد لاحظ عدد كبير من المفكرين تميز الأمة بهذا القدر الكبير من النمو المؤسسي ، والذي يجعل الأمة ، بالمقارنة بالجماعات الأصغر نطاقا مثل الجماعات القبلية والعشائرية والطائفية . . إلخ تكوينا اجتماعيا معقدا . على أن هذا التميز قد اعطى انطباعا سائدا بأن الأمة هي مرحلة في نظام حتمي لتعاقب نمو الجماعات من القبيلة إلى المجتمع الدولي . وشكل هذا الانطباع مدخلا سائدا لدراسة التكوينات الاجتماعية بما فيها الأمة(٨) . على أن هذا الانطباع غير دقيق إلى حد بعيد . ففي واقع الأمر ، قد تنمو الجماعات إلى مستوى التعقيد المؤسسي المرتبط بالأمة ، ثم تتحطم هذه الأخيرة إلى جماعات أقل في تنظيمها

المؤسسي عن الأمة وأصغر نطاقا من حيث التنظيمين الاجتماعي والسياسي . ثم قد يعاد تشكيل الأمة من جديد ، ولكن بمادة خام تختلف عما سبق وبالتالي يعاد تعريفها من حيث انماط التنظيم والنطاق الاجتماعي ومحتوى وعلامات الهوية . ويحدث نفس الشيء تقريبا بالنسبة لباقي مستويات وانماط تنظيم الجماعات . فالقبيلة قد تتحطم إلى عشائر وبطون وأسر ، وقد يعاد تجميعها على أسس جديدة . بل إن هناك من الأمثلة التاريخية ما يشهد على تطور الجماعات إلى نطاق دولي تحت تأثير دول عالمية أو امبراطورية يرتبط بها وجدان ومشاعر جماعات عديدة على مستويات متباينة من التطور ، ثم ما يلبث هذا المستوى من التنظيمين السياسي والاجتماعي ان ينداح تاركا في اثره جماعات عديدة منها الأمم والقبائل والتجمعات الحضارية الواسعة . . . إلخ .

ويعطى المستوى الارقى من النمو المؤسسي الخاص بالأمم أساسا لنوع ثان من التقديرات والمداخل غير الدقيقة . وبالتحديد فإن الانطباع الذي يتولد هنا هو أن الدولة هي قاعدة الأمة ومعيار تميزها عن غيرها من أنماط التنظيمين الاجتماعي والسياسي الأصغر نطاقا ، وخاصة الجماعة العرقية . ويبدأ هذا الانطباع من الاعتقاد الشامل بأن الهوية والسلطة هما معنيان متداخلان ، يتضمن الواحد منهما الآخر(٩) . وقد تميز الفكر العربي حول القومية في المراحل الأخيرة بتطور يؤكد على معنى الارتباط السببي بين الدولة والأمة . فيؤكد نديم البيطار على أن « الشعور بهوية قومية خاصة ، بمصير واحد ، بوحدة مصالح ومقاصد مشتركة ، بضرورة أنظمة واحدة تمثل ذلك . . . إلخ . . هي أمور تنتج عادة عن حياة واحدة في ظل دولة واحدة وعن مشاركة سياسية فعالة في اطارها . هكذا تفرز الدولة الأساس الضروري لنشوء القومية والأمة » . . . وإن « الفكرة القديمة التي ترجع نشوء الدولة القومية إلى يقظة الشعور القومي أو إلى هوية قومية سابقة هي فكرة خاطئة ، فهي نتيجة تفكير متيافيزيقي يعطى وجود الأمة ماهية ثابتة » . ويستعين في ذلك المعنى بقول رودلف روكر بأن « الأمة كانت نتيجة للدولة وليست سببا لها . فالدولة هي التي خلقت الأمة وليست الأمة هي التي خلقت الدولة »(١٠) . ومن منظور آخر لنفس القضية يؤكد سمير أمين على أن مفهومي

الأمة والجماعة الاثنية يشتركان « في خاصة هـامة شـديدة الأهميـة وهي اللغة المشتركة . ولكن التمييز بينهما يكمن في وجود ، أو غياب مركزة الـدولة (أي سواء على مستوى الدولة أو من خلال تدخل الدولة) لفائض المنتج . . . وهكذا وبالرغم من أن الأمة والدولة ليسا نفس الشيء ، فان الظاهرة القومية لايمكن فصلها عن تحليل الدولة »(١١) .

بطبيعة الحال مثل هذا المنظور اضافة ضخمة للفكر العربي حول القومية ، والذي خضع فترة طويلة لنفوذ المدرسة الرومانسية القـومية ، الأوروبيـة . إذ نظرت هذه الأخيرة للقومية والأمة باعتبارها حقيقة أزلية ، باعتبار أن ما يميز الأمة هو « روحها » التي رغم تقلب الظواهر تظل محلقة على الجسم الاجتماعي عبر القرون .

على أن هذا المنظور يؤدي إلى نتيجة منطقية مفادها أن الدولة تستطيع دائما أن تخلق الأمة في نطاق سيادتها . ويفشـل هذا المنـظور بالتـالي في تفسير المفـارقة الضخمة بين واقعة الأمة وواقعة الدولة . ولاتعني هذه المفارقة فقط حقيقة أن الأمة والدولة قد لا يتفقان إطلاقا . . فتحتوي الدولة على أكثر من أمة ، أو تتوزع الأمة على أكثر من دولة . ولكنها تعني أيضا حقيقة أن الأمة قد تتطور في واقع الأمر في مواجهة الدولة . وربما كان المثال الأكثر سطوعا لهذا الجانب من المفارقة بين الأمة والدولة هو الموقف الاستعماري . ولكن المفارقة تمتد لأمثلة من معارضة الأمة والجماعات الأقل تعقيدا للدولة لاتعبر بوضوح عن الموقف الاستعماري كما هي الحال بالنسبة للقضايـا القوميـة المثارة في الـوقت الراهن في كـل من آسيا وافريقيا .

ومن هنا نستنتج أن الأمة لاتتميز بارتباطها بدولة ـ بغض النظر عما إذا كانت هذه الدولة علة للأمة أو تتصاحب معها ـ وإنما بالنزعة لتكوين دولة خاصة بها . وبتعبير آخر فإن الأمة والدولة تنشآن معا وتتطوران . كما قد تتحطمان معا . ومن ناحية أخرى، فإن تكوين الأمة وتكوين الدولة يتضمنان تأثير فعل كل منهما في الآخر، وهو فعل بناء متزامن يتضمن نمطا من العلاقات يمكن تسميته التوافق الهيكلي أو

homology . أي أنه في نفس الوقت الذي تعمل فيه الدول على دفع عجلة تكوين الأمة . فإن الأمة تنزع إلى أخذ الدولة وضمها إلى ذاتها في مواجهة البيئة المحيطةبهاوجعلها خاصة بها ، وهي نزعة تتسم بالطابع المستمر والمتجدد . وتتضمن تلك العملية المزدوجة نوعين من المتغيرات . فمن ناحية الدولة هناك مجموعة من المتغيرات التي تتوقف عليها قدرة الدولة على بناء الأمة . ويمكن تسمية تلك المتغيرات بعوامل قدرة الدولة الاستيعابية أو الادماجية . ومن ناحية الأمة هناك مجموعة من المتغيرات التي يتوقف عليها اتجاه عملية بناء الهوية الاجتماعية أو التوحد مع دولة بعينها .

ولايكتمل الحديث عن طبيعة الأمة بدون تحليل موجز لهذين النوعين من المتغيرات :

١ ـ قدرة الدولة الاستيعابية :

ويعني ذلك بصفة عامة المتغيرات التي تمكن الدولة من دمج العناصر والمجموعات الاجتماعية الفرعية بها ، واعادة بنائها باستمرار كأمة متميزة عن البيئة المحيطة بها . وهناك بصورة عامة ثلاثة جوانب متميزة لهذه الطاقة أو القدرة الاستيعابية للدولة :

أ ـ الطاقة أو القدرة الوظيفية : Functional

فادماج المجتمع واعادة استيعاب المجموعات الفرعية بصفة دائمة في الكلية التي يمثلها مفهوم الأمة تقتضي أداء وظائف عديدة . والوظائف التقليدية للدولة هي بطبيعة الحال استتباب الأمن الداخلي والدفاع الخارجي ـ غير أن هناك وظائف اقتصادية تتفاوت في اتساعها بين تجربة اجتماعية وأخرى ، ولكنها في كل الأحوال حتمية . وبصورة خاصة هناك بنيات اقتصادية ـ بيئية معينة ، مثل القائمة على الزراعة النهرية ـ تفرض بالضرورة اضطلاع الدولة بوظائف تنظيمية وهندسية ، بل وانتاجية أحيانا . ويكفي التأكيد على أن الوظيفة الاقتصادية للدولة كانت مكونا جوهريا في عملية تكوين الأمم ، ودعم هذا التكوين . وهناك أيضا وظائف سياسية ومؤسساتية للدولة عادة ما تم تجاهلها . فالدولة ـ

حتى تلك التي من النمط القديم ـ مسؤولة عن تعزيز عملية نظم أقسام المجتمع المختلفة في مؤسسات : ويختلف أداء هذه الوظيفة بين دولة وأخرى تبعا لأسلوب أداء هذه الوظيفة . وفي النهاية هناك عدد من الوظائف التي ترتبط بقدرة الدولة على اعادة الانتاج الموسع والمتأقلم للمجتمع ، مثل التعليم ، وذلك بغض النظر عما إذا كان أداء هذه الوظيفة مباشرا أو غير مباشر .

وفيما يتصل بالادماج وتعزيز عملية تكوين وتوطيد واقع الأمة ، فإن الأمر الهام ليس هو مدى اتساع وظائف الدولة ، وإنما قدرة الدولة على توفير وتوحيد ظروف أداء تلك الوظائف التي تعتبر في مرحلة معينة من التطور حيوية لتكوين الأمة وبقائها ، وفعالية أداء تلك الوظائف . ويبدو أداء وظيفة ما حيويا لهذا الغرض عندما يؤدي غيابه إلى لجوء أقسام كبيرة من المجتمع إلى الاندماج الوظيفي في بنية مجتمعات ، أو أمم أخرى بقصد الحصول على منافع تلك الوظيفة . وفي حالة القيام بالوظيفة يصبح الأمر الهام هو تجانس هذا الأداء وعقلانيته داخل النطاق الاجتماعي للأمة . وقد قدم عبدالله العروي تحليلا للدولة القومية الحديثة يميزها عن أنماط الدول الأخرى من زوايا أربع : التوحيد في مقابل التعدد (للمعايير المطبقة) ، والتجريد في مقابل التجريبية ، والنظام في مقابل العادات ، والفعالية في مقابل ما يسميه بالمجانية . وهذه المتغيرات الأربعة تؤكد على دور التطور نحو العقلانية والعقلنة في أداء وظائف الدولة الحديثة ، والتجانس ووحدة المعايير المطبقة داخل حدود الدولة(١٢) . ويؤدي منطق هذا التحليل إلى التأكيد على أن تعددية المعايير المطبقة في أداء الدولة لوظائفها ، وعدم أو ضعف عقلانية هذا الأداء هي صفات تعيق قدرة الدولة على دفع الاستيعاب الاجتماعي ، وربما التحضير لانشقاق الأمة إلى أقسام متنافرة .

وتمثل الطاقة الوظيفية بهذا المعنى أساسا لنظرية متكاملة للاندماج ـ القومي وفوق القومي ـ لها شعبية كبيرة في الفكر الأوروبي والغربي الحديثين عامة (١٣) .

ب ـ الطاقة الاقتصادية للدولة :

تحتاج الدولة لأداء وظائفها الضرورية لادماج المجتمع ، وخلق وتوطيد الأمة

إلى التمويل الكافي . ويتوقف هذا الأخير بدوره على قدرة الدولة على تعبئة جزء من الفائض الاقتصادي المتحقق في الداخل لصالحها . إن مجرد نشوء الدولة يحتاج إلى حد أدنى من حجم الفائض المعبأ والمخصص لها ، والموجه لدعم وظائفها وأنشطتها . ومن ثم فإن القدرة الاستيعابية للدولة تتوقف جزئيا على حجم هذا الفائض المخصص لها . ومن ناحية أخرى فإن أسلوب تعبئة هذا الفائض يمثل بحد ذاته أحد المتغيرات الحاكمة لقدرة الدولة الاستيعابية . فيلاحظ تيللي أن الضرائب المباشرة مثلت في آن واحد أداة للتكامل القومي ، وأساسا لدقرطة الحياة السياسية(١٤) . ويمكن القول بصورة عامة إن هناك أساليب لتعبئة الفائض الاقتصادي تعمق من الاستقلال النسبي للدولة إزاء القوى الاجتماعية الداخلية للمجتمع ، وهناك أساليب أخرى تسبب اختراقا كثيفا للدولة من قبل أقلية من المجتمع ، مما يجعلها في واقع الأمر اداة لهذه الأقلية في مواجهة بقية المجتمع (مثلا القروض العامة ، والهبات وكذلك الضرائب غير المباشرة إلى حد ما) . وإن القدرة الاستيعابية للدولة تضطرد كلما حصلت الدولة على درجة أكبر من الاستقلال الذاتي عن الطبقات السائدة في المجتمعات ، أو الفروع والأقسام الثقافية أو العرقية الأقوى . إذ يمكنها هذا الاستقلال من تغليب ضرورات الاندماج والتوازن على ضرورات التلاعب بظروف الاستقرار والذي قد يؤدي إلى تعميق استبعاد اقسام من المجتمع وفض قاعدة المساواة الضرورية لتكوين الأمة .

وفي نفس السياق يمكن القول أيضا بأن كفاءة ادارة الدولة للاقتصاد يمثل جانبا هاما للطاقة الادماجية أو الاستيعابية للدولة . وليس من الضروري أن يكون للدولة دور مباشر في عمليات الانتاج واعادة الانتاج . ولكن من الضروري أن تطبق الدولة بحزم قواعد حاكمة للتطور الاقتصادي تحقق له التوازن بعد كل مرحلة يحدث فيها اختلال في مستويات النمو بين الأقاليم أو الأقسام الاجتماعية .

إن نطاق سيادة الدولة أو اتساع إقليمها يعتبر عاملا ثالثا في تحديد الطاقة الاقتصادية للدولة ومن ثم طاقتها الاستيعابية . فالنطاق الإقليمي عادة ما يؤثر

على حجم الفائض الاقتصادي المتولد والمتاح للدولة . ولكن الأمر الأهم هو أن هذا النطاق يرتبط عادة بتنوع الموارد والمهارات وإمكانات تقسيم العمل . ومن ثم فهو يمثل أحد العوامل الافتراضية القوية التي تحدد الامكانات الموضوعية لتحقيق تكامل داخلي لعمليات العمل الاجتماعي ، وبالتالي الفرصة الموضوعية لنمو مدعم ذاتيا ومنطلق من الامكانات الداخلية للأمة . أي أن الحجم الاقتصادي للدولة economic size of the state يكيف المدى الذي يمكن أن تعمل على أساسه الأمة كمشروع اقتصادي واحد ، وبالتالي مناعتها الاقتصادية ، في مواجهة الاختراق الخارجي .

جـ ـ الطاقة الايديولوجية للدولة :

يدور الشعور القومي حول علامات ورموز تكشف عن الانفعال بالتجربة الثقافية للأمة ، والتي تصبح في « الادراك العام » قاعدة وحدتها . وينشأ هذا الشعور أساسا من جانب المجتمع . على أن الدولة يمكن أن تلعب دورا بارزا في ايقاظ هذا الشعور ونظمه في صورة تيار دائم التدفق للوعي . وبطبيعة الحال . فإن الدول تختلف كثيرا من حيث طاقتها ، أو قدرتها الايديولوجية فيما يتصل بالاستيعاب والدمج . إن نمط الايديولوجية التي تتبناها الدولة ، والدرجة التي تزخر بها بالرموز والمقولات المساندة للعاطفة القومية يفسران جزئيا هذا التفاوت في قدرات الدول الادماجية . فالدولة التي لا تتبنى ايديولوجية قومية لاينتظر منها أن تقوم بتعزيز الشعور القومي . كما أن كفاءة مؤسسات الدولة القائمة على اشاعة هذه الايديولوجية والاضطلاع بوظائف الدمج الاجتماعي لأقسام الأمة يمثل عاملا آخر في تفسير التفاوت في قدرات الدول الادماجية . وتتوقف هذه الكفاءة بدورها على شمول هذه المؤسسات وانسجامها وانتظامها في نسق كلي متجانس وقادر على التركيز والكشف عن الحماس للجانبين العام والكلي للعملية الاجتماعية لتكوين الأمة بالمقارنة بالجوانب الخاصة والجزئية (١٥) .

٢ . بناء الهوية والدولة :

لا يكفي أن يكون للدولة قدرة استيعابية كبيرة لتتمكن بالفعل من دمج

السكان وتحويلهم إلى أمة أو قومية . فهناك في الاتجاه المضاد مجموعة من المتغيرات التي من ناحية تساهم في تكوين جماعة الهوية ـ أو الأمة ـ ومن ناحية أخرى ما أن تبزغ هذه الأمة حتى تحفزها على الاستحواذ على دولة خاصة بها . وهو موقف يجعلها تتناقض أحيانا مع الدول القائمة بالفعل ، سواء أكانت هذه الدول لاتسع كل الأمة ، أم لأنها تتسع لأكثر من أمة . ويقع هذا التناقض عامة عندما يتحقق الاغتراب بين الأمة والدولة ، بمعنى أن الأمة ترى الدولة غريبة عنها ومفروضة عليها .

إن ممارسة الاستحواذ ، أو السعي لاستحواذ دولة يمثل عنصرا جامعا وشاملا في كافة محاولات وتجارب بناء الأمم والدول ، ولكن تفسير ذلك لم يكن سهلا في أي وقت . إن ايجاد التفسير يتوقف على تحديد العوامل والوظائف الفريدة التي تقدمها الدولة للأمة في مجموعها . فالدولة قد تخدم اغراضا ومصالح عديدة شاملا ذلك مصالحها الخاصة (المجردة) ومصالح الاشخاص الذين يقومون بدور ادارة أجهزتها المختلفة . وحيث أننا افترضنا منذ البداية أن الأمة هي تكوين ، أو تشكيل اجتماعي متمايز داخليا ، فإن الدولة قد تخدم فقط مصالح إحدى الشرائح ـ وبالتحديد الطبقات المتميزة أو المسيطرة داخل هذه الأمة ـ إن افتراض أن الدولة تقوم على خدمة مصالح الطبقة المسيطرة في المجتمع ، أو الأمة قد شكل تقليديا جوهر النظرية الماركسية الكلاسيكية حول الدولة[١٦] . ومع ذلك يظل السؤال إذا كان الأمر كذلك ما هو الذي يقنع بقية طبقات الأمة بفائدة الدولة لها ، وما الذي يشعل رغبتها في الاستحواذ عليها ، أو جعلها شيئا من الذات الجماعية (المجردة أحيانا) للأمة بالرغم من التحيز الذي تبديه الدولة لمصالح الطبقات أو الطبقة المسيطرة ؟ . . إن الإجابة الكلاسيكية للماركسية عن هذا السؤال قد تراوحت بين القمع والهيمنة الايديولوجية التي ينتج عنها وعي زائف : أو في هذه الحالة رواج أسطورة انتهاء الدولة للأمة ككل لدى الطبقات الخاضعة داخل الأمة . على أن القمع ليس وسيلة لخلق الانتهاء وتعميقه بل لنفيه واضعافه . أما الهيمنة فتثير مشكلة أكبر . فالايديولوجية لاتستطيع أن تحل محل ، أو تعمى عن المصلحة التي هي نقيض لها . وبتعبير آخر فإن الطبقة

الحاكمة والدولة لا تستطيعان أن تحققا هيمنة ايديولوجية بمجرد تزييف الوعي ، وإنما فقط بالمخاطبة والحوار والتوصل الى حلول وسط مع مصالح الطبقات الأساسية في الأمة التي هي موضع محاولة الهيمنة الايديولوجية(١٧) . وباختصار فإن مجرد بزوغ الأمة ، وكل لحظة تبدو فيها الأمة موجودة بالفعل، يتضمن واقع أن الدولة تخدم مصالح الأمة ككل من زاوية معينة على الأقل ،وأن الطبقات الكبرى تجد مصالحها أفضل حالا مع وجود دولة خاصة بالأمة التي هي مكون فيها عن البدائل الاخرى والتي من بينها تشتت الأمة ، أو خضوعها لسيطرة دولة اخرى .

إننا إذن أمام مشكلة ايجاد الصلة بين ثلاثة أنماط من العلاقات : فالدولة تتضمن علاقات سلطة : أي الاملاء والطاعة . والأمة هي في اجمالها علاقة تضامن وانتماء عاطفي . وداخل الأمة هناك طبقات اجتماعية تعرف كل منها وتتعين تجاه ذاتها وتجاه الأخريات بمدى معين للمصالح والمنافع ، ومهما كان مضمون الدولة (الطبقي والتاريخي عامة) فإن ما يمثله في هذه العلاقة ، اي ماينبغي أن يفسر سعى الأمة للاستحواذ على دولة ، هو نفسه ماهو جوهري في أي منظمة رسمية عامة : أي وفقا لماكس فيبر :

أ ـ قواعد الاستبعاد من الانتماء أو الدخول للغرباء .

ب ـ التوافق مع قواعد داخلية يقوم على تطبيقها رئيس أو هيئة ادارية يقوم دورها بالتحديد على فرص تطبيق هذه القواعد(١٨) .

وبتعبير آخر ، فإن الأمة ككل تحتاج لدولة خاصة نتيجة لحرصها على فرض قواعد متميزة لتنظيم الأنشطة الاجتماعية الأساسية ـ وخاصة نشاطي الانتاج والتوزيع ـ بالمقارنة بالقواعد التي قد تسود في حال عدم وجود دولة بوظائف قوية (مثلا النموذج الليبرالي القائم على الحرية التامة للتجارة على الصعيد العالمي) أو في حالة خضوع الامة لدولة غريبة . من هذا المنظور ، فانه يستحيل قيام دول قومية بمعنى فعال وحقيقي في حال التحرير التام للمبادلات التجارية على المستوى العالمي . أي أن نظام حرية التجارة ـ بمضمونه الليبرالي ـ يتناقض تماما مع الدول القومية .

ومن هنا يمكن القول بأن الأمة هي نظام متميز للعلاقات الاجتماعية a sys- tem of social relations إلى الحد الذي تسعى فيه للاستحواذ على دولة خاصة بها . وهنا ينبغي التفرقة بين علامة ، أو علامات تميز هذا النظام من ناحية ، وأسباب هذا التميز من ناحية أخرى . والعلامة الأساسية للتميز القومي هي اللغة .

أما أسباب التميز فيمكن ايجازها في عامل أساسي واحد وهو الإمكانية التاريخية لنشوء نظام انتاج يقوم على تجانس واستمرارية وتكاملية عمليات العمل الاجتماعي داخل النطاق الاجتماعي للدولة ـ الأمة . ما الذي نعنيه بذلك ؟ يقوم أي نظام اقتصادي يتجاوز مستوى الانتاج الطبيعي على توزيع أدوار وعمليات الانتاج بين المنتجين . ويتطور النشاط الانتاجي مع توسيع نطاق وتعميق هذا التوزيع المستقر نسبيا للأدوار ، أو تقسيم العمل الاجتماعي . على أن هناك أسلوبين لتنظيم التقسيم الاجتماعي للعمل . فهناك من ناحية مايمكن تسميته التقسيم الفني للعمل . ويعني هذا المفهوم مجرد تخصيص مجموعة معينة من الناس لأداء عمل متميز من الناحية الفنية . وقد يكون هذا التميز الفني أفقيا أو رأسيا . فالتقسيم الفني الأفقي يتضمن درجة محدودة من التفاوت في المحتوى الفني ، أو التكنولوجي للعمل . أما التقسيم الفني الرأسي فيتضمن تفاوتا كبيرا في هذا المحتوى الفني لعمليات العمل ، بدءا من أبسط الأعمال إلى أكثرها تعقيدا ، وخاصة انتاج المعرفة الفنية وتطبيقاتها : أي انتاج التجديد التكنولوجي .

الأمر الهام أن التقسيم الفني للعمل لايتضمن بحد ذاته توزيعا للناتج من عمليات العمل ، ولا بالضرورة معايير محددة لهذا التوزيع . أما التقسيم الاجتماعي للعمل فيتضمن معايير محددة لتوزيع الناتج . ووفقا لهذا التقسيم تتخصص جماعة معينة من الناس بصورة مستقرة في عمليات معينة تدر عليهم دخلا متفاوتا . وهناك جزء من هذا التفاوت يمكن تبريره بمعايير فنية تاريخية . فالأعمال المعقدة مثلا تؤديها جماعات من الناس أكثر ندرة نتيجة المعارف والخبرات الأرقى

التي حصلوا عليها . كما أن هذا التفاوت تبرره فوارق الانتاجية من العمليات الفنية المختلفة من حيث محتواها التكنولوجي . ولكن جزءا من التفاوت في الدخل لايمكن تبريره بمعايير من هذا النوع . والأمر الهام في التقسيم الاجتماعي للعمل هو أن هذا التقسيم يوزع بدرجة كبيرة من عدم العقلانية فرص النمو المتفاوتة بين جماعات الناس التي تتخصص في عمليات عمل مختلفة من حيث محتواها الفني . أما معايير هذا التخصص أي لماذا يتم توزيع مجموعة بعينها من الناس على عمليات عمل محددة فإنها تعود إلى طبيعة المجتمع كنظام لعلاقات القوة . والنظام الأساسي نظريا للتوزيع الرأسمالي للعمل مثلا هو الانقسام إلى طبقات . ولكن لايوجد نظام يقوم بصورة صافية على التمييز الطبقي ، بل إن كافة الأنظمة الطبقية في التاريخ قد اسعانت بدرجة أو بأخرى بنوع من التقسيم العرقي بالمعنى الواسع للكلمه : أي تخصيص جماعات من الناس على عمليات عمل متفاوتة في التركيب الفني ، وفي نصيبها من الثروة المنتجة لابسبب صفاتهم الفردية ، وإنما نتيجة لصفاتهم الجماعية الموروثة مثل الدين والثقافة والملامح الجسمية أو الاصل العرقي . . . الخ . وعندما يتميز هذا التوزيع العرقي للعمل بتفاوت كبير في المحتوى الفني لعمليات العمل ، وفي توزيع العائد ، فإن النتيجة المحتمة هي قمع النمو الاجتماعي لجماعات معينة ، وتسريع نمو جماعات أخرى . ولايقتصر هذا المعنى على مجرد تفاوت توزيع الدخل ، بل واقع التوزيع غير المتكافىء لفرص النمو على الأصعدة الثقافية والسياسية والاقتصادية عامة . مثل هذاالنظام يتناقض تماما مع مبدأ الادماج المتساوي لأقسام الأمة وبالتالي فإن الموقف ، أو التمايز الاجتماعي المبني على العرقية enthnic stratification ينفي فكرة الأمة من أساسها . .

ولكن الحالة العكسية تنتهي أيضا إلى نفس النتيجة . بمعنى أن تخصيص قطاع من نفس الأمة في عمليات عمل تنخفض بشدة من حيث مضمونها الفني ، وعائدها الاجتماعي عن بقية عمليات العمل التي تقوم بها الأمة يؤدي في النهاية إلى الانسلاخ التدريجي لهذا القسم عن بقية الأمة من الناحية الاجتماعية على الأقل . وفي بعض الحالات المتطرفة ـ وخاصة عندما يأخذ هذا التقسيم

الاجتماعي للعمل تعبيرا اقليميا ـ تنزع الأقسام التي تعاني من التمييز إلى إبراز عوامل ثقافية تميزها عن بقية الأمة ، وتتمحور حول ذاتها وتعين علامات وحواجز تخلق خلقا يبعدها عن التيار الأساسي للحياة القومية .وبذلك تنفصل في جيتو ، أو طائفة دينية ، أو تنطلق أسطورة للتمييز العرقي تنفي بعمق وحدة الأمة التي قد يكون مسلما بها من الناحية النظرية المجردة .

ومن هنا ، فإن التوجه القومي يجب أن يستند على حد أدنى من تجانس عمليات العمل الاجتماعي ، من حيث محتواه الفني . ولكن التجانس التام هو أمر مستحيل إلا بالنسبة لمجتمع وأسلوب انتاج يتصف بدرجة كبيرة من الركود . فهناك على الأقل الانقطاع النسبي بين المستويات الفنية للعمل في الريف بالمقارنة بالمدينة . ومع ذلك فإن عدم التجانس النسبي هذا قد يأخذ شكل انقطاع break ملحوظ بين المستويات الفنية للعمل . وقد يأخذ شكلا متدرجا بحيث تتدرج المستويات الفنية لعمليات العمل من البساطة إلى التعقيد دون فجوات كبيرة . وفي واقع الأمر ، فإن الشكل الأول يتناقض مع فكرة الأمة ، على حين أن الشكل الثاني ضروري لبناء الأمة ، وتطورها في نفس الوقت . إذن ، نجد أن التجانس النسبي واستمرارية (أو تدرجية) عمليات العمل الاجتماعي هما أمران ضروريان لتطور الأمة ،ولكنهما على الأغلب ليسا كافيين بحد ذاتهما. فالمبدأ ، وراء تقسيم العمل ، وتخصص الأدوار فنيا ، هو إعادة التكامل فيما بينها لانتاج حاجات اجتماعية متنوعة . والقضية في مجال تكامل عمليات العمل هي نطاق هذا التكامل . فإذا كانت عمليات العمل التي تؤديها أقسام من المجتمع مندمجة مباشرة في النظام العالمي دون المرور بالنطاق القومي إلا باعتباره وسيطا ، أو إذا كانت عمليات العمل الاجتماعي تتكامل وتنغلق تحت المستوى القومي ، مثلا على صعيد القرية أو الاقليم ، فإن ذلك يجعل النطاق القومي خاليا من صفة الضرورة من الناحية الاقتصادية ، بل إن هذا المستوى قد يصبح ضارا بمصالح الفئات الاجتماعية التي تتكامل عمليات العمل التي تؤديها سواء تحت المستوى الوطني أو فوقه (على الصعيد العالمي) ، لأن المستوى القومي يلعب في هذه الحالة ، إما دور الجابي والنازح للثروة من خلال تركيز القوة السياسية فيه ،وإما

دور الوسيط الذي يقتطع من الدخل المتحقق على المستوى الأدنى . ومن هنا يلزم التأكيد على أن عمليات العمل يجب أن تتكامل في النطاق القومي حتى تبزغ فكرة الأمة . وليس من الضروري ، لكي يحدث هذا التكامل ، أن يكون تقسيم العمل رأسيا ، بل إن التكامل يمكن أن يتم بين عمليات عمل متجانسة فنيا وموزعة أفقيا . فأنظمة الري النهري مثلا تعمل كأنظمة مندمجة قوميا دون أن تتضمن تقسيما فنيا رأسيا للعمل . وعندما ينتفي هذا الشرط العام في نظام معين للانتاج وتقسيم العمل يمكننا أن نتوقع وجود أرضية اقتصادية لنوعين من المواقف المميزة لقضية الهوية : الموقف الاستعماري والموقف العرقي . وينشأ الموقف الاستعماري colonial situation عادة عن حال استعمار ، وإن لم يعن الأمر أنه نفس الشيء . فحال الاستعمار هي اختراق جماعة متميزةللنسيجين الاجتماعي والبيئي لجماعة أخرى واخضاعها . ويمكن أن تستمر هذه الحال في ظروف توازن قوى مختل . ولكن حال الاستعمار يمكن أن تضمحل ، خاصة إذا كانت الجماعة الاستعمارية أقلية بالنسبة للجماعة المستعمرة . ولكن هذه الحال تتطور إلى موقف استعماري عندما يتوافق مع هذه الحال نشوء علاقة سيطرة بين أسلوب انتاج أرقى (تتوطن فيه ادارة الجماعة الاستعمارية) ، وأسلوب انتاج أدنى منه (تتوطن في داخله الجماعة المستعمرة) ، دون أن يزيحه ويحل محله ، أو يتداخل معه ويتشعب فيه . في اطار هذا الموقف ينشأ نظام للتمايز الاجتماعي يستند على قاعدة اقتصادية عميقة بين الجماعة الاستعمارية والجماعة المستعمرة . أما الموقف العرقي ethnic situation فينشأ عن نظام للتقسيم الاجتماعي للعمل يتسم إما بانقطاع هام في المستوى الفني لعمليات العمل في اطار نفس الأسلوب للانتاج ،وإمابالافتقار إلى ميكانيزمات داخلية لاعادة ادماج عمليات العمل التي تؤديها أقسام متمايزة ثقافيا أو عنصريا للسكان . وفي الحالات المتطرفة للانقطاع بين عمليات العمل وعائدة يمكن أن تنشأ حال ، أو موقف الاستعمار الداخلي internal colonialism (١٩) . ويأخذ الموقف العرقي عديدا من الأشكال ، ولكنه يتميز عن الموقف الاستعماري بعدم وجود انفصال حاد بين أسلوبين متكاملين للانتاج يتصلان معا بعلاقة سيطرة واخضاع .

ولكن ما هي علاقة الطبقات والانقسام الطبقي بهذا التصور العام لبناء توجهات الهوية ـ وخاصة الهوية القومية ـ إن الطبقات هي نظام للتمايز الاجتماعي يتضمن بالضرورة تقسيما أفقيا ، أو رأسيا للعمل أو كليهما معا . ويقوم هذا التقسيم على الصعيدين الاجتماعي والفني معا، وتتفق معه ميكانيزمات مميزة لتوزيع العائد ، أو النصيب من الثروة المنتجة ، وفرص النمو الاجتماعي عامة . ومع ذلك فإن الانقسام الطبقي بحد ذاته لا ينفي فكرة الأمة والقومية، إلا في حالين . الحال الأولى تنشأ عندما تندمج إحدى الطبقات في أسلوب الانتاج الأرقى لقوة خارجية في اطار موقف استعماري كما عرف فيما سبق . وتواجه بقية طبقات الأمة من هذا المنطلق باعتبارها حلقة وصل أو وسيطا « محليا » لاسلوب الانتاج الأرقى والغريب alien ـ أما في الحال الثانية فإن الهيكل الطبقي يتوافق مع الهيكل العرقي بدرجة أو باخرى . فتتوحد الطبقات مع الأقسام العرقية . فمثلا يكون العمال من جماعة عرقية أو ثقافية معينة ، على حين يتكون الرأسماليون من جماعة عرقية أو ثقافية أخرى ، أو ينتمي أغلبهم إلى هذه الأخيرة(٢٠) .

وهكذا نخلص إلى أن الأمة تمثل اتجاها لعملية بناء الهوية عندما تمثل نطاقا اجتماعيا يستند على تقسيم فني للعمل يتسم بالتجانس والاستمرارية وامكانات التكامل والاندماج . على أن الأمة بالاضافة إلى كونها نطاقا معينا للانتاج المادي ـ ومن ثم لعمليات تقسيم واعادة تكامل عمليات العمل اللازمة للانتاج المادي ـ هي أيضا نظام لانتاج واستهلاك الثقافة : أي نظام للاتصال الاجتماعي الذي لا تحجزه عوائق مؤسسية . غير أن الافتراض الكامن هنا هو أن التواصل الثقافي يميل على المدى البعيد إلى التوافق مع نظام الانتاج وتقسيم العمل الاجتماعي .

وتنشأ القومية عن التقابل والتدعيم المتبادلين للمتغيرات القادمة من اتجاه الدولة لبناء الأمة ، وتلك القادمة من اتجاه الأمة للاستحواذ على دولة خاصة بها . ولكن عملية بناء الهوية والمتغيرات الحاكمة لها قد لا تتقابل ، بل تتناقض مع عملية استيعاب الدولة للسكان . ويظهر صورة تقابل هاتين المجموعتين من المتغيرات أربعة مواقف متميزة كالتالي :

التوحد الاجتماعي مع الدولة

(الهوية)

	قوي	ضعيف
قدرة الدولة الاستيعابية مرتفعة	الدولة القومية Nation State	الدولة الامبراطورية Imperial State
قدرة الدولة الاستيعابية منخفضة	الدولة العالمية Universal State	دولة الكومنولث Common Wealth

فالقدرة الاستيعابية للدولة قد تكون مرتفعة أو منخفضة . وكذلك قد يكون ميل السكان للتوحد من حيث الهوية مع الدولة مرتفعا أو منخفضا . وتبزغ الدولة القومية عندما يكون كل من القدرة الاستيعابية للدولة مرتفعة ، وميل السكان للتوحد معها من حيث الهوية مرتفعا . أما الحالات الأخرى فتتراوح بين ثلاثة احتمالات : الدولة العالمية (مثل الدول الدينية عموما : الخلافة العباسية ، الامبراطورية العثمانية) ، والدولة الامبراطورية (الامبراطورية الرومانية مثلا) ، والدولة التي تأخذ صورة الكومنولث (ونماذجها تتوزع على حالات عديدة في التاريخ وفي الواقع العالمي الراهن) .

وعند هذا المستوى من التحليل لابد من التوقف عند تحفظين جوهريين .

التحفظ الأول يتمثل في أن الأنماط التي توصلنا إليها لعلاقة عملية بناء الهوية ، وخصائص الدول وقدراتها الاستيعابية المتفاوتة ليست غير أنماط أو نماذج مثالية على حد تعبير فيبر .

والتحفظ الثاني يتمثل في أن التحليل حتى هذه النقطة يكاد يكون استاتيكيا لانه توقف عند رصد العوامل الهيكلية التي يفرز لقاؤها أو تعارضها ظواهر متمايزة . ولكن الأمم والجماعات العرقية لا تتكون بصورة ثابتة من عوامل متزامنة ، بل تنشأ في التاريخ . وكل متغير من المتغيرات التي ذكرناها ، ناهيك عن تقابلها معا يتحرك في أفق زمني طويل نسبيا . فالأمم والأعراق هي إلى حد

بعيد تكوينات تاريخية لها جانب من الاستمرارية ، وحالات من الانقطاع ، وكلتاهما لها منطق داخلي لا يستنفذ بسهولة في الزمن،أي أن من الصعب إحداث انقطاع في تقاليد تاريخية مستقرة نسبيا مثل الأمة ، بالرغم من التغيرات التي قد تدفع نحو ذلك في لحظة معينة . كما أنه من الصعب تحريك انقطاع حدث في التطور التاريخي للجماعات ، مثل الانتقال من جماعات متباينة إلى تشكيل أمة واحدة منها . فالأمر يحتاج إلى تكوين عادة القبول وحس القرابة والانتماء ، مع الزمن .

على أنه لا يصح الارتكان إلى هذا الطابع التاريخي لتكون الجماعات والأمم لصالح رؤية رومانسية لهذا التطور . فمن المؤكد أنه من الصعب تحطيم الأمم ، ولكن الأمم تتحطم . كما أنه من الصعب تكوين أمة جديدة من عناصر وجماعات منعزلة أو متصارعة قبل ذلك . ولكن الأمم تتكون . ويمكن القول على الاجمال بأن تحطيم تكوين اجتماعي ما أسهل من بنائه . فالمجتمعات البشرية تبدو أكثر استعدادا للتفكك عن التجمع في وحدات جديدة . ومن هنا لا تصح معارضة التحليل الهيكلي بالمنهج التاريخي . كما لا يصح فهم التاريخ وكأنه زمن تتكشف فيه ظواهر ما هو روحي وثابت . فالتاريخ هو بالتحديد العملية الدائمة لتكوين وتحطم واعادة بناء هياكل وبنيات اجتماعية نتيجة لتقابل وتنافر متغيرات بعينها .

ومن هذا المنظور فإنه يصبح من الممكن اتباع منهجية معينة لرصد تكوين واضمحلال القوميات ، والدول القومية تستند على التمييز ، والجمع بين الثبات النسبي للهياكل ، وعوامل تغيرها التاريخية . فيمكننا مثلا أن نميز بين الأمة والقومية . الأولى هي تكوين اجتماعي اندمج في لحظة معينة من تطوره التاريخي تحت تأثير نظام للانتاج اتسم بتجانس واستمرارية وتكاملية عمليات العمل الاجتماعي في نطاق تم تعليمه بعوامل اللغة والثقافة المشتركة . ويمكن لهذه الأمة أن تتعرض للتضعضع ، أو الركود النسبي عندما يواجه هذا النظام للانتاج متغيرات تفقده تكامله الداخلي . عندئذ قد يبقى في الأمة هذا الشعور بالقرابة ، والانسجام الثقافي ، والعادة التاريخية للقبول المتبادل[٢١] . أما القومية

فهي عملية بناء ، وتكوين وادماج تشكيل اجتماعي في مواجهة متغيرات وعوامل استقطاب وجذب ، ممايجعل الشعور العام بضرورة إعمال معايير خاصة وتأكيد قواعد استبعاد الغرباء ، وما يحملونه من تهديد حـاد . وقد تعمل القومية عوامل الاندماج واعادة الاندماج على مادة أولية تتكون من أمة قائمة ، وفي حدود نطاقها الجغرافي ، كما قد تعمل هذه العوامل على مادة أولية تتكون من أقسام وجماعات كانت منعزلة ، أو حتى متصارعة من قبل. الأمة إذن هي تكوين يقوم على حس القربى والانتماء والانتساب إلى ذات جماعية ، أي هي حال استمرار عادة اتسمت باستقرار وثبات تاريخيين نسبيين ، أما القومية فهي التأكيد المجدد على هذا الحس وأعمال المعايير والقواعد التي تحميه وتدعمه في بيئة متغيرة . والفارق بين الأمة والقومية ، من هذا المنظور مماثل لذلك القائم بين مجرد الشعور بالقرابة ، وتدفق المشاعر نحو ضرورة الممارسة المادية لواجبات ومتطلبات معينة تمليها القرابة . فشعور الأبناء بالانتساب الدموي لأم واحدة ، مثلا لا يعني بالضرورة التدفق العارم لمشاعر الأخوة .

ويتضمن ذلك أن القومية لا تقوم إلا تحت تأثير ونفـوذ حركـة قوميـة يقظة وفعالة . ويعـطينا التحليـل السابق أسـاسا للتمييـز بين القـوميات المكتملة ، والقوميات غير المكتملة .

والقوميات المكتملة هي أمم تتوحد من حيث الهوية مع دولتها الخاصة التي تنجح في استيعابها بمعايير متميزة .

أما القوميات غير المكتملة فهي أمم ، أو مشروعات أمم تحت التكـوين لم تستحوذ بعد على دولة خاصة بها ، ولكنها تسعى لذلك . وهناك حال أخـرى للقوميات غير المكتملة ، وتتمثل في أقسام اجتماعية كانت منعزلة نسبيا بحكم الفوارق في الثقافة والأصل العرقي ، ولكنها تشترك في صفة المواطنة لدولة تسعى لاستيعاب سكانها ، وبناء أمة من هذه الأقسام . والحـال الأخيرة لا تـزيد في الواقع عن أن تكون مشروعات محتملة لأمم أو قوميات ، ولكنها لم تقطع شوطا طويلا في هذا الاتجاه . وهناك أمثلة عديدة في التاريخ والواقع الدولي الراهن

لهاتين الحالين من القوميات غير المكتملة . ولكن ما يهمنا هو بعض الحالات المتميزة في العالم الثالث .

وبصورة خاصة تهمنا حال الأمة العربية . والنزاع والمناظرات الفكرية حول وجودها لا تتداول أكثر من الخلاف حول ما إذا كانت أمة قائمة بالفعل ، أو أنها أمة تحت التكوين ، أي مشروع تاريخي قطع شوطا بعيدا في التحول من أمة بالقوة إلى أمة بالفعل ،على حد تعبيرات أرسطو المنطقية. والأمة العربية، سواء كانت ما زالت تحت التكوين ، أو أنها قائمة بالفعل ينقصها بالتأكيد صفة الاكتمال ، أي الاستحواذ على دولة مستقلة تلم شملها ، وتتسع سيادتها للنطاق الجغرافي الذي تعيش فيه . إن صفة الاكتمال هذه هي موضع البحث : فهي في حال دائمة من الجزر والمد ، تؤثر فيها تلك العوامل التي تؤدي إلى تصاعد الحركة القومية العربية ، أو إلى انحسارها ، أو إلى حد معين من هذا وذاك .

وهناك من ناحية أخرى حال افريقيا ما بعد الصحراء . وفي هذه القارة يعيش نحو خمسة آلاف جماعة لغوية وعرقية متمايزة بدرجة ما ، ولكنها تتوزع على نيف وأربعين دولة (باستبعاد الدول العربية الأفريقية التي لا تدخل في هذا الحساب) . وقد كان على هذه الدول أن تقوم بالمهمة التاريخية لبناء الأمم داخلها عن طريق الاستيعاب الاجتماعي للفئات اللغوية والعرقية والدينية فيها . ويتراوح نجاح الدول الافريقية كثيرا من حال لأخرى . ومن وقت لآخر . وهي بالتأكيد لم تكد تقطع ـ حتى في أكثر الحالات نجاحا ـ سوى شوط البداية على طريق طويل نحو الوحدة « القومية » .

والسؤال الذي يطرحه هذا البحث هو ما هو مصير هذه القوميات غير المكتملة في الاطار الدولي الذي تميز بين أشياء عديدة بصعود وانتشار الشركات عابرة القومية ومتعددة الجنسية .



مراجع وملاحظات الفصل الثالث
القومية ، القوميات غير المكتملة والدولة

١ ـ يقر أحد الباحثين الأساسيين في المسألة القومية هو فردريك هرتز بمشروعية التعريف الذاتي للقومية بقوله : « والتعريف الذاتي للأمة سليم في جوهره غير أنه يحتاج إلى صياغة بعناية » . انظر فردريك هرتز : القومية في التاريخ والسياسة . ترجمة عبدالكريم أحمد ، مراجعة الدكتور إبراهيم صقر ـ المؤسسة العربية العامة للتأليف والنشر ، القاهرة ـ بدون تاريخ . ص ١٩ .

٢ ـ من هذا المنطلق وجد أحد كبار الدارسين للمسألة القومية نفسه يسأل « ما الذي منح القومية تلك القوة الكبرى في العصر الحديث ؟ » ويجيب « نحن في الحقيقة لا نعلم » . انظر فردريك هرتز ـ المرجع السابق ص ١١ .

٣ ـ حول تطور ادراك فكرة العنصر والجنس انظر :

P. Rose. The Development of Race Studies: Sociological Views and Expanding Horizons" in G. Shepherd and T. Lemille (eds.) Race Among Nations. Lexington, Mass: D.C. Heath, 1970.

٤ ـ انظر هرتز . مرجع سابق ص ١٠٢ ، وص ١١١ .

٥ ـ حول هذه النقطة انظر :

Edward Shils: Center and Periphery: Essays in Macro-Sociology. The University of Chicago Press. Chicago, 1975. pp. 50 - 55.

٦ ـ انظر هارتز : مرجع سابق ص ٧٢ ـ ٧٣ والفصل الثاني عموما .

٧ ـ في هذا الصدد انظر :

P. Barth. Ethnic Groups and Boundaries. Oslo, Bergen, 1969.

٨ ـ حول نقد هذا المنظور من الناحية النظرية العامة ـ وفيما يخص حال أفريقيا الاستوائية انظر :

R. Cohen and J. Middleton. From Tribe to Nation in Africa. Chandler, Scranton, Pa. 1970.

V. Uchendu. "The Passing of Tribal Man: A West African Experience. Journal of Asian and African Studies. Vol. 5. Nos. 1 - 2. January - April 1970.

٩ ـ انظر في هذا المعنى قول روبرتسون وهولتزنر :

"authority and identity are mutually implicative". في دراستهم

B. Holtzner and R. Robertson "Identity and Authority: A Problem Analysis of Processes of Identification and Authorization" in R. Robertson and B. Holtzner (eds.) Identity and Authority: Explorations in the Theory of Society. St. Marton's Press. N.Y., 1979. P. 5.

١٠ ـ انظر في ذلك كله : د. نديم البيطار : من التجزئة إلى الوحدة : القوانين الأساسية لتجارب التاريخ الوحدوية . مركز دراسات الوحدة العربية . بيروت . ١٩٧٩ . ص ٦٧ .

١١ ـ انظر :

Samir Amin, Class and Nation, Historically and in the Current Crisis. Heinemann, London, 1980. pp. 19 - 20 (Translated by Susan Kaplow).

١٢ ـ في تفاصيل هذا النموذج انظر : عبدالله العروي : **مفهوم الدولة** . المركز الثقافي العربي ـ الدار البيضاء ، ١٩٨٣ (الطبعة الثانية) ، ص ٧٠ ـ ٧٥ .

١٣ ـ بدأت صياغة النظرية الوظيفية الحديثة للاندماج على يد ميتراني ، وان لم تكن مساهماته هو وتلاميذه ذات علاقة مباشرة بالاندماج على المستوى القومي ، كما أنها لا علاقة لها مباشرة بمفهوم الطاقة الوظيفية للدولة . بل إنها حاولت انتزاع الوظائف من يد الدولة لصالح مؤسسات ليس لها تميزات قومية .

انظر في ذلك :

D. Mitrany, A Working Peace System. Chicago, University of Chicago Press, 1966.

ويتميز هذا الاطار بالتالي عن مفهوم « الطاقة الوظيفية للدولة » الذي نقدمه هنا . ومع ذلك فإن هناك محاولات عديدة لدى الوظيفيين الجدد للخروج بنظرية عامة للاندماج تحتمل التطبيق على المستويات تحت القومية والقومية والاقليمية ، في ذلك انظر :

L. Lindberg "Political Integration as a Multi-dimensional Phenomenon Requiring Multivariate Measurement", International Organization. Vol. XXIV (1970), No. 4, pp. 649 - 731.

١٤ ـ حول هذه النقطة انظر عرض روكان لتطور تجربة أوروبا القومية مع التطور التاريخي للاقتصاد الأوروبي ونظم المالية العامة . في

S. Rokkan: Center-Formation, Nation-Building and Cultural Diversity: A Report on a UNESCO Programme, in S.N. Eisenstaelt and S. Rakkan: Building States and Nations. Sage Publications, Beverly Hills, 1973. pp. 13 - 38, Vol. I.

وهناك عدد من النظريات التي تسعى للربط بين القدرات الاقتصادية للدولة ، وعملية بناء الأمة والمصاعب التي تعتور استيعاب ودمج جماعات عرقية مختلفة كما في حال أفريقيا الاستوائية . من أكثر هذه النظريات شهرة : نظرية والرستين ، فى ذلك انظر دراسته :

I. Wallerstein. "The Range of Choice: Constraints on the Policies of Government in Contemporary African States" in Michael Lofchie (ed.) The State of the Nations. Berkeley, University of California Press, 1971. pp. 19 - 33.

١٥ ـ يمكن تعريف الايديولوجية بأنها التجربة الفكرية المعاشة في جماعة ما ، والتي تنعكس على ممارستها السياسية ، أو ذات المغزى السياسي . والايديولوجية بهذا المعنى الواسع قد تكون مكتوبة ، وقابلة للنقل بواسطة التقنيات الاعلامية المختلفة ، أو متداولة ومنقولة شفاها بحيث يمكن إعادة تكوينها برصد هيكل معين من المقولات والثيمات السائدة بين الجماعة في لحظة معينة . وتتلخص وظيفة الايديولوجية في اعطاء معنى متناسق للممارسات التي إما أن تكرس نظاما قائما لتوزيع الأدوار والعائد منها ، وإما تنفيه وتدعو لاستبداله بآخر . ومن خلال ذلك تحيل الايديولوجية الأفراد المبعثرين على هذه الأدوار إلى فاعل جماعي يستجيب لدعوة للقيام بمهمة تاريخية . حول تعريف الايديولوجية ومكوناتها انظر :

M. Seliger. Ideology and Politics. The Free Press, N.Y., 1976. P. 120.

وحول وظيفتها في الهيكل الاجتماعي انظر :

L. Aethusser. Lenin and Philosophy, and Other Essays. N.L.B., London, 1971. pp. 160 - 162.

١٦ ـ حول النظرية الماركسية عن الدولة انظر :

V.I. Lenin. The State and Revolution. In V.I. Lenin, Selected Works. Vol. 3. Foreign Language Publishing House, Moscow, 1960. pp. 301 - 399.

١٧ ـ لا يعني أن الدولة تستطيع أن تخدم مصالح الطبقات الأساسية في الأمة أنها تقوم على خدمتها بنفس الدرجة . ولكن ما يعنيه ذلك أن الدولة الوطنية لابد من أن تصل ، وأن تؤسس مشروعيتها على هيكل معين للمساومة والحلول الوسط بين المصالح الأساسية ، الذي وإن كان يتحيز بالضرورة لصالح الطبقات السائدة فهو يأخذ بعين الاعتبار أيضا مصالح الطبقات الشعبية . والحال أننا نتحدث عن نوع محدد من الدولة ، وليس أي دولة ، ولا في أي وقت : أي الدولة القومية فعلا : أي تلك التي تنفذ قواعد ومعايير مستقلة ومتمايزة عما يضغط النظام الدولي القائم على السيطرة والخضوع لوضعه موضع التطبيق . ومثل هذا النوع من الدول يتناقض مع نمط الدولة التابعة ، أو العميلة client state لمصالح الدول الأقوى في النظام الدولي . والواقع أنه لا يمكن النظر إلى الايديولوجية القومية في الدول الضعيفة التي تكافح ضد نظام عالمي للسيطرة على أنها بالضرورة نمط للهيمنة الايديولوجية . بل إن الايديولوجية القومية قد تكون تعبيرا في هذه الحال عن نمط من المشاركة الايديولوجية . وكثيرا ما تنفجر الهبات والانتفاضات الشعبية ـ ليس فقط لاغراض اجتماعية ـ وإنما لكي تفرض درجة أعلى من الكفاح على الممارسة الوطنية . في ذلك انظر :

G. Rude. Ideology and Popular Protest. Pantheon Books, N.Y., 1980.

١٨ ـ حول تعريف فيبر للتنظيم الرسمي انظر :

M. Weber. Theory of Social and Economic Organization. Oxford University Press, N.Y., 1947. P. 124.

١٩ ـ يفسر بعض المفكرين تعقد وانفجار العلاقات العرقية بالاشارة إلى موقف الاستعمار الداخلي . وقد بادر كازانوفا ببلورة هذه النظرية وربطها بالتقاليد الفكرية الراديكالية لنظرية التبعية في أمريكا اللاتينية ، مشيرا بصفة خاصة إلى فشل عملية بناء الأمة القائمة على هذا النمط من العلاقات في هذه القارة . انظر :

G. Casanova. "Internal Colonialism and National Development" in F.L. Horowitz <u>et al</u>. (eds.) Latin American Radicalism Vintage Books, N.Y., 1969, pp. 118 - 139.

وعلى أساس هذا المفهوم سعى عدد من المفكرين البريطانيين المعاصرين لتفسير نطاق القومية الاسكتلندية وقومية ويلز وايرلندا . وأهم هذه المحاولات هي هشتر ، ونيرن . انظر :

H. Hechter. Internal Colonialism: The Celtic Fringe in British National Development 1536 - 1966. University of California Press, Berkely and Los Angeles, 1975., T

T. Nairn, The Break-up of Britain, Crisis and New Nationalism. NLB, London, 1977.

٢٠ ـ وفي الواقع قد تلعب النخب السياسية الحاكمة ، أو الطبقات السائدة دورا رئيسا في تغذية المشاعر العرقية ضد مصالح بناء الأمة . وفي ذلك انظر :

R. Sklar "Political Science and National Integration: A Radical Approach." The Journal of Modern African Studies. Vol. 5, No. 1, May 1967.

٢١ ـ يتمثل فشل النظريات الذاتية لتعريف الأمة والقومية في التأكيد المطلق على العامل الثقافي وراء الشعور بالانتساب والقربى . إذ أن هذه العوامل تظل كامنة مدة طويلة دون أن تحرك دوافع « قومية » بمعنى التضامن في الممارسة العملية والمطالبة بدولة مستقلة . إن هذا الفشل يتضح بصورة مثالية في أعمال المفكر الألماني كارل دويتش حول القومية . انظر :

K. Deutsch. Nationalism and Social Communication. The Technology Press of MIT and John Wiley and Sons, Inc., N.Y., 1953.

الفصل الرابع

الشركات عابرة القومية والطاقة الإستيعابية للدول النامية

انتهت الدراسة في الفصل الثالث إلى التأكيد على أن توطيد القومية يرتبط بنمو الطاقة الاستيعابية للدولة ، بمعنى قدرة الدولة على ادماج المجتمع على أساس المساواة . وهناك ثلاثة متغيرات أساسية لهذا المفهوم : الطاقة الاقتصادية ، والطاقة الوظيفية ، والطاقة الايديولوجية .

وكل من هذه المتغيرات هو بحد ذاته مفاهيم معقدة ومركبة . فمثلا نجد أن الطاقة الاقتصادية للدولة لها جانب كمي يتمثل بصورة أساسية في قاعدة الموارد المتاحة للدولة ، أو بتعبير أفضل قاعدة التراكم . كما أن لهذا المفهوم جانبا نوعيا يتمثل في كفاءة الدولة في تشغيل هذه الموارد ، ودفع عجلة التراكم . ويستدعي هذا الجانب النوعي بدوره قضايا عديدة مثل نمط تنظيم الدولة ، وطبيعة علاقتها بالمجتمع ، والميراث الثقافي والمواهب الفنية للعناصر التي تشغل جهاز الدولة . . . إلخ . ومن الواضح بالتالي أنه من المستحيل تتبع تأثير الشركات عابرة القومية على هذه المتغيرات كلها . ولذلك فإن الاجراء العملي هو أن نقترب من هذا البحث عن طريق الاشارة إلى المتغير الأساسي في مفهوم الطاقة الاقتصادية للدولة . وفي السياق الحالي نستطيع القول بأن المتغير الأساسي يتمثل في قاعدة الموارد أو التراكم المتاح للدولة .

وينطبق نفس الأمر على مفهوم الطاقة الوظيفية . إذ يمكننا تناوله من زوايا عديدة مثل مدى اتساع وظائف الدولة ، ومدى تكاملية هذه الوظائف والنمط العام الذي يجمعها معا ، ومستوى الكفاءة في أداء هذه الوظائف ، وبالتالي مردودها . على أنه نتيجة لاستحالة تتبع تأثير الشركات عابرة القومية على هذه

المتغيرات الفرعية فإننا سنقصر البحث على المتغير الرئيس فيها . ويتمثل هذا الأخير في طبيعة المعايير التي تطبق على اداء الدولة الوظيفي ، خاصة في المجال الاقتصادي . وربما كان التمييز الجوهري بشأن هذه المعايير هو بين القومية والتوجه الخارجي أو العالمي . او بتعبيرأدق فالتمييز الحاكم بين معايير الاداء الوظيفي للدولة هو المدى الذي تقترب فيه من نموذج الدولة الليبرالية في المجال الاقتصادي بالمقارنة بنموذج الدولة الرقابية التي تهتم بأعمال قواعد ومعايير « قومية متميزة » في ادارة الاقتصاد من خلال الاستقلال - ولوالنسبي -عن السوق الرأسمالية العالمية ، والتحكم في العمليات الاقتصادية الرئيسة في نطاقها الجغرافي - السياسي .

على أن المعايير المطبقة على ادارة الاقتصاد ترتبط إلى حد كبير بالأساس الايديولوجي للدولة . وفيما يتصل بموضوعنا فإن الموقف الرسمي من المساواة باعتبارها شرطا هاما للادماج الفعال للمجتمع يمثل المكون الجوهري بين مكونات عديدة لهذا الأساس الايديولوجي .

وبالتالي فسوف نعالج تأثير الشركات عابرة القومية على الطاقة الاستيعابية للدولة من خلال رصد وتقدير مدى وطبيعة تأثير هذه الشركات على قاعدة الموارد القومية ، ومعايير الاداء الوظيفي للدولة ، وموقفها من قضية المساواة الاجتماعية .

أولا : التأثير على قاعدة الموارد « القومية » :

المفترض بداهة هو أن أي استثمار منتج يزيد من قاعدة الموارد القومية ، وبالتالي يضيف إلى الطاقة الاقتصادية للدولة . على أن الاستثمار الأجنبي يختلف كثيرا عن الاستثمار المحلي . فالقاعدة العادية هي أن القصد من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار ونقلها إلى الخارج ، أي إلى البلد الأم للمركز الرئيس ، وبطبيعة الحال فهناك جزء من هذه العوائد يستخدم لتمويل توسعات المشروعات التابعة أو المنتسبة في البلد المضيف . أي أن الشركة عابرة القومية تنخرط في عملية دائمة لتوزيع عائد

الاستثمار بين الدول ، وخاصة الدول المضيفة والدول الأم .

والمشكلة الأولى التي تجابه الباحث حول أسس توزيع عائد الاستثمار بين الدول المتخلفة المضيفة ، والدول المتطورة الأم هي غياب اطار منهجي شامل ومتفق عليه للتحليل ، إلى جانب ندرة البيانات المتصلة بجوانب هامة من عملية التوزيع ، وتنوع الشركات وسياسات الدول المعنية .

فينزع التحليل التقليدي ، مثلما يفعل مع نظرية التجارة الدولية ، إلى التأكيد على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تعظيم العائد الكلي لمجموع الدول المشتركة في الانتاج الدولي ، دون تقديم اطار مناسب لفهم توزيع هذا العائد بين هذه الدول . وهذا التحليل يفترض أن كافة الدول تستفيد من هذا العائد في صورة زيادة قاعدة تكوين رأس المال الثابت وزيادة الانتاجية الكلية (١) . وعلى الجانب الآخر نجد أن الجانب الأكبر من الاقتصاد الراديكالي يركز على جانب واحد من ميكانيزمات التوزيع ، أي البعد المالي من عمل الشركات عابرة القومية . ويركز هذا التحليل على أن الأثر الصافي على موازين مدفوعات البلاد المضيفة بالنامية عادة ما يكون سلبيا . ويعني ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد القومية ، وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدولة النامية المضيفة(٢) .

وابتكر ستيفن هيمر نموذجا لتقدير توزيع عائد الاستثمار بين البلاد الأم المتقدمة والبلاد المضيفة النامية . ويأخذ هذا النموذج في الاعتبار أربعة متغيرات وهي : (١) رأس المال الذي يتصاحب مع العمليات الدولية ، (٢) المعارف الفنية والتكنولوجية ، (٣) السيطرة والادارة المركزيتين ، (٤) قومية الشركة الأم . ويستخلص هيمر ان هناك من البيانات ما يشكك في صحة القول بأن الشركات عابرة القومية تؤدي إلى تعظيم العائد العالمي ، ويؤكد على أن الاستثمار الأجنبي يفضي إلى نتائج سلبية على قاعدة الموارد في البلاد النامية المضيفة(٣) . وفي نطاق المحاولات لتعديل الاطار المنهجي للتقليديين قدم فرنون نموذجا لتقدير الاثار على الدخل القومي ، وميزان المدفوعات للبلاد المضيفة .

ويميز هذا النموذج بين آثار الاستثمار المباشر على جانبي التحويلات الرأسمالية ، والميزان التجاري لميزان المدفوعات . كما يميز بين قيام الاستثمار الأجنبي لاحلال الواردات ، أو لاعادة التصدير . وتمثل النتائج التي خرجت بها دراسة وزارة الخزانة الأمريكية الأرضية الاساسية للمعلومات التي تتوافر عن آثار الشركات عابرة القومية على قاعدة الموارد القومية في البلاد المتقدمة والنامية . ووفقا للتقديرات والنتائج التي استخلصتها هذه الدراسة فإن الاستثمار الأجنبي يؤدي إلى نتائج سلبية على موازين مدفوعات الدول المتقدمة المضيفة في حال توجه هذه الاستثمار لاحلال الواردات . أما في حال قيام هذا الاستثمار باعادة التصدر فإن الأثر الصافي يتحول إلى الجانب الايجابي ، بمعنى أنه يضيف إلى قاعدة الموارد القومية في البلاد المتقدمة المضيفة ، وذلك نتيجة الآثار الايجابية على الميزان التجاري . أما في البلاد النامية حيث موازين المدفوعات أكثر أهمية في التكوين الرأسمالي المحلي فإن تطبيق نفس النموذج على كل من أمريكا اللاتينية ، والبلاد الأخرى من العالم الثالث لايؤيد وجود آثار ايجابية على موازين المدفوعات . فعلى حين تؤدي الاستثمارات التصديرية إلى آثار ايجابية طفيفة فإن استثمارات احلال الواردات تؤدي إلى آثار سلبية شديدة على موازين المدفوعات . وحيث أن غالبية الاستثمارات في البلاد النامية هي من نوع احلال الواردات فإنه يعتقد أن للشركات عابرة القومية آثارا سلبية اجمالا على موازين المدفوعات .

ويشير فرنون مع ذلك إلى قصور هذا النموذج في جانبين : أولا لا يأخذ هذا النموذج في الاعتبار الآثار المحتملة للشركات عابرة القومية على الانتاجية الكلية في البلد المضيف ، وثانيا لايأخذ في الاعتبار استراتيجية الشركات عابرة القومية في تمويل استثماراتها في الدول النامية حيث أنها تعتمد أكثر على التمويل المحلي بالمقارنة بتحويل رأس المال إلى البلد المضيف[٤] .

ويمكن بصورة عامة أن نقدم تقديرا كيفيا لطبيعة الآثار الاجمالية لعمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية على قاعدة الموارد بها من خلال تقسيم هذه الآثار إلى ثلاثة جوانب : جانب التحويلات الرأسمالية ، وجانب المعاملات التجارية عبر الحدود ، والجانب المتعلق بالآثار على الانتاجية الكلية للاقتصادات

المضيفة . وسوف نتناول كلا من هذه الجوانب بإيجاز .

١ ـ التحويلات الرأسمالية :

ثمت ثلاثة متغيرات نوعية تؤثر على صافي التحويلات الرأسمالية عبر حدود البلاد النامية المضيفة للشركات عابرة القومية ، وهي سياسات الاستثمار ، وسياسات تحويل دخل الاستثمار ، وسياسات الملكية .

وتحدد سياسات الاستثمارات الجديدة حجم التحويلات الرأسمالية من البلاد الأم ، ومعدل تمويل هذه الاستثمارات من دخل الاستثمارات القائمة في البلاد المضيفة ، ومستوى النزوع نحو اللجوء إلى القروض من أسواق رؤوس الأموال المحلية في هذه البلاد .

وقد تناولنا من قبل سياسات الشركات عابرة القومية الخاصة بتوزيع استثماراتها الجديدة . واتضح أن غالبية هذه الاستثمارات تتجه إلى البلاد المتقدمة . على حين أن نسبة متناقصة من هذه الاستثمارات تتجه إلى الدول النامية . وفي نطاق المجموعة المتقدمة من البلاد تتوزع استثمارات الشركات عابرة القومية بصورة تقترب أكثر فأكثر من التكافؤ والتوازن . أما في مجموعة البلاد النامية فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تشهد تركيزا عاليا في التوطن . إذ أن عددا محدودا من البلاد النامية تستقطب جل هذه الاستثمارات . وتستجيب هذه الاستثمارات لعوامل عديدة منها حجم السوق المحلية ، ودرجة توافر المواد الأولية وخاصة الاستخراجية ، ومستوى انتاجية العمالة وتوفرها بأسعار رخيصة .

وبطبيعة الحال فإن تدفق الاستثمار إلى البلاد النامية المضيفة يعتبر إضافة إلى قاعدة الموارد القومية في هذه البلاد . غير أن واقع الأمر هو أن تمويل الاستثمارات الجديدة لايتم إلا بصورة محدودة من خلال التحويلات الرأسمالية الفعلية من البلاد الأم إلى البلاد المضيفة النامية . إذ تستطيع الشركات عابرة القومية تمويل عملياتها في البلاد المضيفة عن طريق الاقتراض من سوق رأس المال المحلية في البلاد المضيفة ، إلى جانب الأسواق الدولية لرأس المال . وكذلك عندما يبدأ

المشروع التابع في النمو يعكف على تمويل جزء من توسعاته من خلال استثمار جزء من الأرباح التي حصل عليها . وليس من المعروف على وجه الدقة نسبة التحويلات الجديدة من البلاد الأم إلى البلاد المضيفة من اجمالي الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر . ويقدر فرنون هذه النسبة بحوالي ٣٠٪ . ففي مقابل كل دولار من رأس المال المنقول فعليا من الولايات المتحدة إلى الشركات التابعة لها في البلاد المضيفة تجمع هذه الشركات ٤ دولارات من مصادر أخرى شاملة السوق المحلية لرؤوس الأموال(٥) . على حين يقدر مانسر هذه النسبة بنحو ٦٠٪ (٦) . على أن التقدير الأخير لايشمل الأرباح المعاد استثمارها في البلاد المضيفة ، مما يفسر الفارق بين التقديرين . وفي تقدير ثالث للجنة الأمم المتحدة وجد أن الأرباح المعاد استثمارها تشكل ما لايقل عن ثلث ما يسجل على أنه تدفق للاستثمارات الأجنبية المباشرة من الولايات المتحدة ، وايطاليا ، والمانيا الاتحادية ، طوال الفترة ٦٥ ـ ١٩٧٦ ، وفي بعض الأحيان يتجاوز هذا المصدر للتمويل نصف الاستثمارات الجديدة(٧) .

وفي الدراسة الحقلية على عينة من الشركات وجد سترتين ولال أن التحويلات من البلد الأم لم تمول ما يزيد عن ١٢٪ فقط من اجمالي الانفاق الاستثماري للشركات الأمريكية في البلاد المضيفة(٨) .

ومن هنا فإن الاحصاءات المتوافرة والتي تسجل الأرباح المعاد استثمارها كتدفقات رأسمالية تشوه فعليا التقدير السليم لآثار الشركات عابرة القومية على جانب التحويلات الرأسمالية من ميزان المدفوعات . وفي مقابل التحويلات الرأسمالية من البلاد الأم (المتقدمة) إلى البلاد المضيفة النامية تحول الشركات عابرة القومية في الاتجاه المضاد جزءا كبيرا من دخل هذا الاستثمار . ويتم تحويل دخل الاستثمار من البلاد النامية إلى البلاد الأم المتقدمة عن طريق أشكال عديدة منها الأرباح ، والفوائد على قروض الشركات الأم للمشروعات التابعة ، ورسوم الادارة ، ودخول العاملين الأجانب في المشروعات المحلية . وتتدخل عوامل سياسية واقتصادية ، وأخرى تتعلق بعمليات المضاربة المنتشرة بين الشركات الأجنبية في البلاد النامية لدى تحديد الشركات عابرة القومية لمعدلات تحويل دخل

الاستثمار . وهناك إلى جانب ذلك عائد تحصل عليه الشركات عابرة القومية من عملياتها التي لاترتبط بالاستثمار المباشر ، وربما كان أهم صور هذا العائد هو ريع تصدير التكنولوجيا . فقد تتم اتفاقات الترخيصات مثلا مع شركات محلية مستقلة ، كما قد تتم مع مشروعات تابعة لمركز رئيس . وبالتالي فإن حجم التحويلات العكسية لرأس المال من البلاد المتخلفة إلى البلاد المتقدمة يتوقف على درجة مساهمة الشركات عابرة القومية في ملكية المشروعات التابعة والمنتسبة ، وخاصة بعد أن أصبحت صيغة المشروعات المشتركة شائعة إلى حد كبير في السنوات الأخيرة .

ومع ذلك فهناك صعوبات كثيرة تحيط بتقدير دخل الاستثمار الأجنبي المحول فعليا إلى البلاد الأم . وعادة ما تقلل الاحصاءات المتاحة من حجم هذا التحويل العكسي . فالشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم قنوات عديدة لنقل دخل الاستثمار . وبعض هذه القنوات لاتمثل ، شكلا ، دخلا للاستثمار ، وإنما تخفى القيمة الحقيقية لهذا الدخل ، ومن هذه القنوات أسعار التحويل التي تحدثنا عنها من قبل .

ومع كل هذه التحفظات ـ أي حتى اذا اقتصرنا على مقارنة المسجل رسميا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتحويلات دخل الاستثمار ـ فإنه ليس من الصعب ملاحظة أن التحويلات العكسية لدخل الاستثمار تتفوق في غالبية السنوات على تدفقات الاستثمار الجديد إلى البلاد النامية المضيفة . ويوضح ذلك أن الشركات عابرة القومية تحرص على ، وتستطيع استعادة استثماراتها الأصلية في قلة محدودة من السنوات . ويعني ذلك أن الاثر المالي المباشر لعمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية المضيفة يعتبر سلبيا . أي ان هذه الشركات تنقص فعليا من قاعدة الموارد المالية وتؤدي بالتالى إلى أضعاف القدرات الاقتصادية للدول النامية ـ من هذه الزاوية ـ . وقد يبدو أن ظاهرة التحويلات السلبية الصافية للموارد من البلاد النامية حديثة العهد . على أن الأرقام المتاحة تبين أنها ظاهرة قديمة . فوفقا لأرقام صندوق النقد الدولي قامت شركات البلاد المتقدمة باستثمار نحو من ٣,٦ بليون دولار في البلاد النامية في الفترةمن عام(٦٤ إلى١٩٦٨) .

ولكنها حصلت في المقابل على نحو من ٢٠ بليون دولار كدخل لهذا الاستثمار ، وهو مايعني أن البلاد المتقدمة قد حصلت فعلا على نحو من ١٣,٧ بليون دولار (٩) . ويمثل هذا القدر من المال خسارة صافية لميزان التحويلات الرأسمالية في البلادالنامية ، ومكسبا صافيا لهذا الميزان في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأم للشركات عابرة القومية . وفي الفترة من عام ٧١ الى ١٩٧٤ كان الاستثمار المباشر المسجل دخوله في ٦١ دولة نامية يصل إلى ٨٤٥٠ مليون دولار ، وكان الدخل المحول إلى البلاد المتقدمة من هذه البلاد كمدفوعات من الشركات التابعة والمنتسبة يصل الى ٣٩٧٨٦ مليون دولار (١٠) . ويعني ذلك أنه خلال أربع سنوات خسرت الدول النامية نحوا من ٣١,٣ بليون دولار نتيجة لعمل الشركات عابرة القومية فيها . والملاحظة الاساسية هنا هي أن الدول النامية المنتجة للبترول هي الخاسر الرئيس ، أو المساهم الأكبر في التحويلات العكسية من الدول النامية إلى البلاد المتقدمة الأم للشركات عابرة القومية .

ويظهر الجدول رقم ١ الأرقام المتاحة عن الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية ،وتحويلات الأرباح إلى الدول المتقدمة للفترة من (٨٠-١٩٨٣) .

ويسجل الجدول شكلا واحدا فقط من مدفوعات دخل الاستثمار وهو الأرباح . ويتضح من حساب ميزان التحويلات الرأسمالية تبعا لهذا الشكل فقط أن هذا الميزان يسجل عجزا مستديما في غير صالح الدول النامية ، ـ على نحو إجمالي ـ وقد بلغ اجماليهذاالعجز للفترة ككل ٣٨٨٧٧ مليون دولار . ومع ذلك فإن التمييز بين الدول النامية المصدرة للطاقة ، وتلك المستوردة لها يوضح أن العجز يقع على اكتاف الدول الأولى . على حين أن المجموعة الثانية التي تشمل غالبية الدول النامية تحقق فائضا طفيفا . غير أن حساب المدفوعات الأخرى لدخل الاستثمار . وادراك حقيقة أن تدفقات الاستثمار المسجلة تشمل العوائد المعاد استثمارها من قبل المشروعات الأجنبية في هذه البلاد يقلب بالتأكيد هذا الفائض إلى عجز . غير أن العجز في هذه الحال لن يكون كبيرا آخذا في الاعتبار العدد الكبير من الدول النامية التي تستقبل الاستثمارات الأجنبية ، ويحول منها عائدا أو دخل هذه الاستثمارات .

جدول رقم (١)

تدفقات الاستثمار الأجنبي وتحويلات الأرباح (من وإلى الدول النامية) ٨٠ - ١٩٨٣*

	١٩٨٠			١٩٨١			١٩٨٢			١٩٨٣		
	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي
افريقيا	٢٢٩	٤٩٢٦	-٤٦٩٧	١٧٠٦	٤٢٢٩	-٢٥٢٣	١٧٩٤	٣٧٠٧	-١٩١٣	١٩٢١	٣٥٥٧	-١٦٣٦
آمريكا الجنوبية والكاريبي	٦١١٦	٤٨١٤	+١٣٠٢	٧٦١٨	٥٦٩٠	+١٩٢٨	٦٢١١	٥٦٣٠	+٥٨١	٣٥٠٦	٣٣٠٣	+٢٠٣
غرب آسيا	٢٥٧	٧٣١٣	-٧٠١٦	٣٩٠	١٠٠٩٤	-٩٧٠٤	٣٧٣	٦٧٩٣	-٦٤٢٠	١٢٠	٥٠٧٢	-٥١٩٢
بقية آسيا	٣٨٧٠	٤٩٧٤	-١١٠٤	٤٦٢٧	٥٦٤٥	-١٠١٨	٤٨٠٨	٥٤٨٨	-٦٨٠	٤٥٥٥	٥٩٣٦	-١٣٨١
مصدرو الطاقة	٣٤٦٤	٨٠٥٧	-٤٥٩٣	٥٧٢١	٢١٥٤٦	-١٥٨٢٥	٥٢٤١	١٦٩٣٢	-١١٦٩١	٣٧٩٥	١٣٩٨٦	-١٠١٩١
مستوردو الطاقة	٧١٦١	٣٩٥٩	+٣٢٠٢	٨٨٤٥	٤٢٠٨	+٤٦٣٧	٨٠٧٩	٤٧٦٤	+٣٣١٥	٦٢٤٣	٣٩٧٤	+٢٢٦٩
أجمالي	٢١٠٩٧	٣٤٠٤٣	-١٢٩٤٥	٢٨٩٠٧	٥١٤١٢	-٢٢٥٠٥	٢٦١٦٧	٤٣٣١٥	-١٧١٤٨	١٩٩٠٠	٣٥٨٢٨	-١٥٩٢٨

*Source : U. N. Centre On Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. Op-cit. Table III - 3. P. 30 and Table III - 2. P. 27 (Calculated).

٢ . ميزان العمليات التجارية :

إلى جانب ماتقوم به الشركات عابرة القومية من تحويلات رأسمالية من وإلى الدول النامية المضيفة ، فإنها تقوم أيضا بدور في التجارة الخارجية . وقد تؤدي هذه الممارسة إلى أثر ايجابي على قاعدة الموارد القومية إذا كانت تحقق اثرا فائضا على الميزان التجاري ، وترفع شروط التجارة لصالح الدول المضيفة . كما أنها قد تؤدي إلى اثر سلبي على قاعدة الموارد إذا كانت عملياتها التجارية تحقق عجزا أو تهبط بشروط التجارة .

والاعتقاد الشائع بين الاقتصاديين التقليديين هو أن الهدف الأساسي للاستثمار الأجنبي في البلاد النامية هو احلال الواردات مما يؤدي إلى نتائج ايجابية على الميزان التجاري نتيجة لتقليص الواردات . وربما في حالات معينة أيضا زيادة إمكانات التصدير . على أن الاستثمار المباشر بالنسبة للشركات عابرة القومية ليس بديلا كاملا للتصدير إلى البلد المضيف لمشروعاتها التابعة ، وإنما هو إحكام لتقسيم العمل ، وتوسيع لمجالي التخصص والتكامل داخل الشركة . ونتيجة لهذا الطابع فإن صادراتها إلى البلد المضيف قد تتجه في واقع الأمر إلى التعاظم . وقد يؤدي بناء مشروعات تابعة في بداية الأمر إلى تقليص واردات الدولة المضيفة ، غير أن سلوك الواردات يتغير مع الزمن إذ تبدأ في التزايد مع نضوج المشروع واحتياجه لاستيراد الالات والسلع الوسيطة والمكونات ، وغالبية صناعات احلال الواردات في البلاد النامية كثيفة الاعتماد على الاستيراد نتيجة لضآلة المكونات المحلية المستخدمة .

وبالاضافة لذلك فإن هناك آثارا غير مباشرة لانتشار عمليات الشركات عابرة القومية في البلاد النامية على الميزان التجاري ، وهي في مجملها آثار سلبية . وتنجم هذه الاثار عن اتجاه صنات احلال الواردات نحو اشباع الطلب من نوع من المنتجات يميل بحكم طبيعته للتكامل في شكل نطاق سلعي ، وبالتالي فإن توافر سلعة معينة في السوق المحلية قد يدفع المستهلكين إلى شراء سلع أخرى مرتبطة بها ، ولكن غير متوافرة في هذه السوق مما يقود إلى زيادة الاستيراد . كما أن

ترسيخ القيم ، والأذواق المرتبطة بهذا النطاق السلعي ، أو باختصار نمط الاستهلاك الغربي عامة يؤدي إلى تعزيز الميل للاستيراد . كما أن هذه الشركات قد تختلق في السوق المحلية حاجات ، وبالتالي منتجات جديدة لم تكن قائمة ويعتبر الاستيراد الضروري لتسيير المشروعات المنتجة لهذه المنتجات عبئا إضافيا صافيا على الميزان التجاري . وقد تتجه هذه الشركات أيضا إلى احلال منتجات جديدة لاشباع حاجات قائمة كانت تلبى بواسطة انتاج محلي بديل . وتعزز هذه الشركات عمليات توليد طلب جديد ، أو احلال طلب قديم بمنتجات بديلة للانتاج الوطني عن طريق المهارات الهائلة التي تراكمت لديها في مجال أساليب الإعلان . وتؤكد دراسة للأمم المتحدة على أن هذا الدور كان له آثار سلبية شديدة على الزيادة التعسفية للاستهلاك الخاص وعلى الميزان التجاري[١١] .

أما من ناحية الصادرات فإنها تتركز إلى حد كبير في عدد محدود من البلاد الصغيرة التي تدعى بالمواقع المتقدمة للصادرات ، ويتوقع بالتالي أن يكون للاستثمار الأجنبي فيها آثار ايجابية على الميزان التجاري . وفي غالبية البلدان النامية الاخرى تنزع الشركات عابرة القومية إلى التصدير في أضيق نطاق ممكن ، وهي في هذا الصدد أقل ميلا للتصدير عن مثيلاتها المحلية . ففي أمريكا اللاتينية على سبيل المثال حيث يتركز القطاع الأجنبي في الصناعة التحويلية كان معدل النمو السنوي للصادرات المصنعة من جانب هذه الدول في الفترة (٦٦ ـ ١٩٧٠) نحوا من ٢٨٪ . بينما كان هذا المعدل بالنسبة للشركات الأجنبية العاملة في القطاع التحويلي نحوا من ١١٪ فقط . وقد ترتب على ذلك انخفاض نصيب الشركات الأجنبية من اجمالي الصادرات التحويلية لأمريكا اللاتينية من ٢٣,٦٪ عام ١٩٦٦ إلى ١٦,٤٪ فقط عام ١٩٧٠[١٢] . وعلى نقيض هذا الاتجاه العام فهناك عدد من البلاد النامية الأكثر تطورا ، والتي تحوز اهتمام الشركات عابرة القومية قد شهدت نزعة قوية نحو التصدير الصناعي في السنوات الاخيرة . وتلعب الشركات هذه دورا أكبر عن ذي قبل في هذا القطاع التصديري . وقد تتطور النزعة نحو التصدير بعد مرحلة معينة من التوسع في احلال الواردات ، كما قد تمثل هدفا مبدئيا لاستراتيجيات النمو . وأيا كان الأمر

فهناك عدد من البلاد النامية التي أخذ نصيبها في اسواق التصدير العالمية يتزايد بسرعة مثل البرازيل ، والمكسيك ، وكوريا الجنوبية ، والهند . وفي هذه البلاد يزيد الميل نحو التصدير في الشركات الأجنبية بالمقارنة بالشركات المحلية فقط في الفروع الاكثر كثافة تكنولوجيا مثل صناعة معدات النقل(١٣) . ويمكن القول بأن الاهتمام في الدول النامية بزيادة الصادرات من السلع المصنعة قد عزز دور المشروعات التابعة للشركات عابرة القومية في الصناعة التحويلية بهذه الدول ، وبالتالي فإن نصيب هذه الشركات من صادرات الدول النامية قد تعاظم في السنوات الاخيرة . وتقدر سكرتارية الأمم المتحدة أن نصيب الشركات التابعة لمؤسسات أمريكية عابرة للقومية في صادرات الدول النامية اجمالا قد زاد من ٣,٥٪ عام ١٩٦٦ إلى ٧,٢٪ عام ١٩٧٧ . وزادت هذه النسبة في أمريكا اللاتينية من ٥,٦٪ إلى ٧,٢٪ ، وفي اسيا من ٣,٩٪ إلى ٦٪ . وفي البلاد التي تمثل مواقع متقدمة للتصدير من بلدان العالم الثالث تراوح نصيب هذه الشركات من ١,٥٪ في كوريا الى ٢٠,٥٪ في سنغافورة(١٤) .

ويستخلص من هذا العرض أن الشركات عابرة القومية تميل إلى افراز آثار سلبية على الموازين التجارية للبلاد النامية مأخوذة ككل . وإنه في عدد من البلدان النامية الأكثر تطورا والتي تتمتع بمزايا في مجال التصدير الصناعي ينقلب هذا الاتجاه ، ويصبح الأثر الصافي على الميزان التجاري ايجابيا .

على أن تقدير الأثر النهائي على الموازين التجارية للبلدان النامية نتيجة لعمل الشركات عابرة القوميةلايمكن أن يكون مكتملا بدون اعتبار أثر هذه الشركات على شروط التجارة بين البلدان النامية ، والبلدان الصناعية المتقدمة .

وقد لاتبدو العلاقة بين الشركات عابرة القومية ، وشروط التجارة بالنسبة للدول النامية واضحة . وكانت ملاحظة الارتباط السلبي بين شروط التجارة ، وانتشار الاستثمار الأجنبي في البلاد النامية في البداية ملاحظة تجريبية . فالفترات التي شهدت توسع هذا الاستثمار كانت هي تلك التي اتسمت بتدهور واضح لشروط التجارة بين البلاد النامية والبلاد الصناعية المتقدمة(١٥) على أنه ليس من

الصعب أن نربط بين ظاهرة تدهور شروط التجارة ضد صالح الدول النامية من ناحية ، وادماج هذه البلاد ادماجا أقوى في شبكة الانتاج الدولي التي تديرها الشركات عابرة القومية ، من ناحية اخرى .

فقدسيطرت المشروعات التابعة للشركات عابرة القومية على أهم مصادر الدخل ، والتصدير في البلاد النامية وهي صناعة الاستخراج . وقد كانت تلك الصادرات تتجه تلقائيا إلى الشركات الأم . ومن هنا فقد كانت أسعار التصدير من المواد الأولية تتحدد وفقا لحاجات هذه الشركات ، ومركزها في السوق الاحتكارية للمواد الأولية وخاصة تلك الاستخراجية . ويمثل ذلك أصل ظاهرة أسعار التحويل باعتبارها أسعارا تفرض ريع احتكار تتحمله أساسا الدول المتخلفة ، ويتضمن السبب الرئيس لهبوط شروط تجارتها ،والتجارة غير المتكافئة بصورة أعم لهذه البلاد مع الدول المتقدمة . وقد استمرت الشركات عابرة القومية في التحكم إلى حد بعيد في تجارة الدول النامية من المواد الاستخراجية حتى بعد أن جردت هذه الشركات من الملكية المباشرة لمشروعات الاستخراج كما حدث في حال البترول . فبالاضافة إلى الحصص التي تذهب لهذه الشركات من الانتاج الاستخراجي ـ خاصة البترول ـ وفقا للاتفاقيات الجديدة ، فإن هذه الشركات هي وكالات التسويق العالمية الأساسية لهذه المواد . على أن الدور والممارسة الاحتكارية للشركات عابرة القومية في تجارة الدول النامية يعتبران أشمل كثيرا من ذلك . فتتجه ٨٥٪ من صادرات المشروعات الأجنبية في البلاد النامية إلى شركاتها الأم . ويتجه ربع الباقي إلى شركات شقيقةأخرى في نفس الشبكة عابرة القومية[١٦] .

ويحدث الأمر نفسه بالنسبة للواردات . وبالتالي فإن هذه الشركات تتمتع بوضع فريد يمكنها من الممارسة غير المقيدة في حالات عديدة لأسلوب أسعار التحويل . ويتفق انتشار هذا الاسلوب مع درجة الحاجة لاستغلال المزايا الاحتكارية ، وقهر التشريعات القومية والقفز عليها ، وتحقيق المرونة في تخصيص الموارد ، وتوزيع أسواق التصدير بين المشروعات التابعة [١٧] . وتختلف أسعار

التحويل بالتالي بصورة أكبر عن أسعار السوق السائدة في حال المنتجات ذات الكثافة التكنولوجية المرتفعة . ويقدر فايتسوس هـذه الاختلافـات في بلد مثل كولومبيا بنسبة ١٥٠٪ في صناعة الأدوية ، ومن ٢٠ ـ ٦٠٪ في صناعة المعدات الاليكترونية ، ووصلت الزيادة في أسعار واردات المشروعات التابعة إلى ٦٥ ـ ٨٠ ضعفا في بعض المنتجات [١٨] . وفي دراسة لعينة من ٢٥٧ شركة أجنبية في أمريكا اللاتينية وجد أنها تصدر جزءا كبيرا من منتجاتها إلى شقيقات أخرى في عدد من الجنات الضريبية بغرض إعادة التصدير إلى الشركة الأم بأسعار تقـل كثيرا عن تلك التي تستخدمها لدى التصدير إلى شركات مستقلة [١٩] ويتعزز هذا الدور الاحتكاري للشركات عابرة القومية في تجارة الاستيراد والتصدير للدول النامية نتيجة لما اكدته سكرتارية الاونكتاد من شيـوع الاتفاقـات الكارتليـه ، والاتفاقات الاحتكارية الأخـرى داخل مجتمـع الشركـات الأجنبية في الـدول النامية .

وينتج عن ذلك الدور وجود صلةقوية بين انتشار الشركات عابرةالقومية ، وهبوط شروط التجارة بالنسبة للدول النامية . ولايوجد تقدير كمي شامل لهذه الصلة ، أو لدرجة مسؤولية هذه الشركات عن هبـوط شروط التجـارة للدول النامية ، غير أنه من الواضح أن ثمت اتفاق واضح بين الاقتصاديين على أهمية هذه المسؤولية دون أن تكون هي المؤثر الوحيد على ظاهرة الهبوط في الأسعـار النسبية لصادرات الدول النامية . ومن ناحية أخرى ، فمن المتوقع أن تتراوح هذه المسؤولية تبعا لمتغيرات عديدة منها ما يتصل بمدى دورالشركات عابرة القومية في التجارة الخارجية للدول النامية . ومنها ما يتصل بسياسات الـدول الناميـة ذاتها ، وأسلوب ادارتها للاقتصاد المحلي . فكلما تعمقت ليبراليه سياسه التجارة الخارجية وقلت القدرة الرقابية للحكومات على ممارسات الشركات الأجنبية تزايد دور هذه الشركات ومسؤوليتها عن هبوط شروط التجارة .

وينبغي لدى حساب الاثر النهائي الصافي للشركات عابرة القومية على الموازين التجارية للدول النامية أن نأخذ في الاعتبار دورهذه الشركات ومسؤوليتها عن

الحجم النسبي للصادرات والواردات ، وعن اسعارهما في نفس الوقت . ويمكن أن نؤكد باطمئنان أنه حتى في الحالات التي تقوم فيها الشركات عابرة القومية بدور بارز في زيادة صادرات الدول النامية ـ خاصة من المواد المصنعة ـ فإن هذا الدور يتفق مع الاتجاه نحو الهبوط بشروط التجارة ضد هذه الصادرات ـ وخاصة حيثما تزيد مكونات العمل في المنتجات المعنية . وبالتالي فهي تنقص من فرص الزيادة في قاعدة الموارد القومية بالمقارنة بالبدائل القومية المحتملة .

٣ . الآثار على الانتاجية الكلية :

يؤكد الفكر الاقتصادي التقليدي على أن الشركات عابرة القومية تنتج في البلاد النامية المضيفة آثارا تحفز على تحسين استغلال الموارد المحلية . وتمثل هذه الآثار التي تنجم عن شيوع الأساليب التكنولوجية والأنماط الادارية المتقدمة أهم مساهمة لهذه الشركات على قاعدة الموارد المحلية .

وينشأ هذاالتأثير من تحسين استغلال الموارد ـ أو بتعبير أدق الانتاجية الكلية ـ من خلال ما يسمى بأثر المضاعف التكنولوجي Technological Multiplier تمييزا له عن مضاعف كينز لرأس المال . ويعمل هذا المضاعف على انتشار التكنولوجيا وأساليب الادارة الحديثة في نطاق أوسع من الشركة المجددة ، ويشمل ذلك المنافسين والمقلدين . ولهذا يبدو من الضروري مناقشة الأهمية النسبية لهذا المضاعف او المحفز Spin off effect . على الاقتصادات النامية المضيفة للشركات عابرة القومية .

وربما كانت أهم الملاحظات لدى تقدير القيمة الحقيقية لأثر المضاعف التكنولوجي هي طبيعة الحاجة للتجديد . فهناك نظرية تشرح التجديد التكنولوجي بالحاجة الاجتماعية له . وهناك نظرية أخرى ترى أن التجديد هو جزء من منطق التراكم التكنولوجي . ويعني ذلك أن توفر حجم معين من المعارف العلمية والتكنولوجية يتيح الفرصة لمزيد من المعرفة .

على أن أهم التفسيرات للتجديد التكنولوجي يرتبط بتوقعات الربحية لتجديد معين . وتقوم الشركة بتقدير مدى هذه التوقعات .

وفي واقع الأمر فإن نظام الملكية الخاصة للتجديد التكنولوجي يعزز سيطرة الشركات عابرة القومية على حقوق استخدام التجديدات ، وبالتالي يجعل لهذه الشركات سيطرة على معدلات الشيوع التكنولوجي ، وخاصة عندما تتمتع باحتكار حقيقي للتجديد . واحد مظاهر هذه السيطرة في حال التهديد لموقع احتكاري ، هو تقليص الفجوة الزمنية بين الاختراع وتطبيقاته على الانتاج ، وبين أجيال المنتجات . ولكن لكي يكون لهذا الأسلوب فعالية في مجال تعزيز الاحتكار لابد من أن يصبح التغيير والتجديد التكنولوجيان بحد ذاتهما إحدى أسس المنافسة الاحتكارية . ويتم ذلك جزئيا عن طريق السيطرة الاعلانية[٢٠] .

أما من وجهة نظر الاقتصاد ككل . فلكي يكون لتجديد تكنولوجي ما آثار مضاعفة،أو تحفيزية فإنه لابد من أن تتصف البيئة التي تستقبله بالقدرة على استيعابه ، واشاعته اجتماعيا والافادة به في تحفيز تجديدات أخرى وذلك لحل المشكلات الفنية ـ الاجتماعية للانتاج . والحال أن ثمت فارق هائل بين البلاد المتقدمة والمتخلفة في مجال القدرة على استيعاب التكنولوجيا الجديدة واستخدامها . فالغالبية الساحقة من الدول المتخلفة لا تملك القدرة على التجديد والاستيعاب الفعالين للتكنولوجيا وملاءمتها للظروف المحلية . وفوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية عندما تنقل التكنولوجيا سواء إلى مشروعاتها التابعة ، أو لشركات محلية في البلاد النامية المضيفة فإنها تقيد امكانات شيوع هذه التكنولوجيا إلى مجمل الاقتصاد . وذلك بفرض قيود عديدة في اتفاقيات الترخيص . وتشمل هذه القيود حظرا جزئيا أو كليا للتصدير ، وتحديد حجم الانتاج ، أو المبيعات بسقف معين والسماح للشركة عابرة القومية بالتدخل في قرارات الشركة المرخص لها ، وعدم الكشف عن أسرار الترخيص لأطراف وطنية أخرى ، والتزام المرخص له بشراء مواد خام ووسيطة ، وسلع رأسمالية من المرخص . . . الخ[٢١] ومن ناحية ثانية فإن تكاليف نقل التكنولوجيا لا تمثل عبئا كبيرا على موازين مدفوعات الدول النامية فقط ، بل إن لها أثرا رادعا على امكانات شيوع التكنولوجيا الجديدة في الاقتصاد المحلي . وقد أوضحت دراسة تجريبية لسكرتارية الاونكتاد هذا الاثر المعاكس للتحفيز ، واستنتجت أن القيمة المضافة

لمشروعات استثمار عديدة لشركات عابرة للقومية تعتبر سلبية[٢٢] .

أما بالنسبة لتقدير مدى الدور الذي تلعبه المشروعات التابعة لشركات عابرة القومية في مجالها المباشر لتحفيز التجديد التكنولوجي ، فإن دراسة مركز دراسات التنمية التابع لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تعتبر أهم الدراسات التجريبية في هذا المجال . وقد أوضحت هذه الدراسة أن الشركات التابعة للشركات عابرة القومية في البلاد النامية تنتمي تكنولوجيا إلى البلاد الأم للمراكز الرئيسة ، وأن علاقاتها بالمجتمع العلمي والبيئة الصناعية والتكنولوجية لا تزال واهنة . وتؤدي هذه الظروف إلى تقييد شيوع التكنولوجيا الأحدث . فسياسات التوظيف والتدريب كانت حتى وقت قريب تعوق استخدام مواطني الدول المضيفة في مستويات الادارة العليا بالشركات التابعة . وكذلك أجمعت الدراسات التجريبية على الغياب شبه التام للعلاقة بين المشروعات التابعة ، ومراكز البحث والتنمية المحلية وذلك لخشية المراكز الرئيسة من تسرب الأسرار التكنولوجية للشركة . وأكثر المجالات التي يتم عن طريقها نقل وشيوع التكنولوجيا هي العلاقة مع الموردين المحليين والمقاولين من الباطن . على أن هذا المجال يكاد يقتصر على أنشطة الرقابة على النوعية ، كما أنه مقيد بنسبة المكون المحلي في اجمالي المنتج[٢٣] . ومع ذلك فإنه لا يمكن تجاهل وجود اتجاه مطرد في التعاظم نحو تغيير سياسة الشركات عابرة القومية نحو البيئة المحلية ، وذلك بما يحقق على نحو أفضل أهداف الربحية والنمو مع تعظيم الروابط مع الاقتصاد المحلي ، وزيادة أنشطة التدريب وفتح أبواب الترقي أمام المديرين المحليين .

ومن هذا العرض يتضح أن الآثار المفترضة للمضاعف التكنولوجي ، المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية في البلاد النامية كانت محدودة للغاية حتى وقت قريب ، وأنها قد تكون سلبية في حالات عديدة ، خاصة عندما تلجأ المشروعات الأجنبية إلى امتصاص أفضل فئات المهارة من الشركات المحلية ، وتفرض رسوما كبيرة على صادرات التكنولوجيا ، خاصة اتفاقات الترخيص ، وعندما تستطيع هذه المشروعات تسريب ريع الاحتكار عبر قنوات النقل وأسعار التحويل .

٤ ـ الآثار الاجمالية على قاعدة الموارد :

من العرض السابق للمكونات الأساسية لآثار الشركات عابرة القومية على قاعدة الموارد في الدول النامية يمكننا التوصل إلى بعض الأحكام الكيفية العامة . فحتى وقت قريب كان الأثر الصافي النهائي يميل إلى الجانب السلبي : أي تقليص قاعدة الموارد المتاحة للدول النامية . وينشأ هذا الأثر عن حقيقة أن النقل العكسي للموارد يتجاوز تحويلات رأس المال في معظم السنوات (ربما باستثناء سنوات الأزمات الاقتصادية الحادة) ، وخاصة بالنسبة للدول المنتجة للبترول . ويتم تعزيز هذا الاتجاه نتيجة الميول الاستيرادية المرتفعة للمشروعات الأجنبية ، ومساهمتها المحدودة في تصدير المواد المصنعة مع نشرها لنمط استهلاك من شأنه أن يضاعف الميل الاستيرادي في اجمالي الاقتصاد المضيف . ولم يتم تعويض هذه الآثار السلبية عن طريق مضاعف تكنولوجي قوي يرفع من مستوى الانتاجية الكلية في الاقتصاد . ومع ذلك كله فقد لا يكون هذا الأثر الصافي النهائي شديدا على البلاد غير المنتجة للبترول . ومن ناحية ثانية فيبدو أن التغير الذي حدث منذ نحو منتصف السبعينات على سياسات الدول ، وسياسات الشركات قد أفضى إلى تخلق اتجاه نحو التأثير ايجابا على قاعدة الموارد القومية في البلاد الأكثر تطورا من الناحية الاقتصادية والفنية ، وتلك ذات الامكانات التصديرية الكبيرة نسبيا .

ولكن هذا التقدير الكيفي العام لا يصدق ، على كل حال ، على حدة بالضرورة ، كما أن الآثار المحددة قد تتفاوت تبعا للتقسيمات الفرعية لمجموعات الدول النامية ، وقد تختلف مع الزمن . ولذلك فنحن نظل بحاجة إلى إحكام الدراسة عن طريق التقديرات الكمية الشاملة لجميع المكونات الهامة في تحديد الآثار النهائية على قاعدة الموارد لعمل الشركات عابرة القومية . وأول هذه الدراسات قام بها بوسي وآخرون لصالح منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية على عينة من خمس دول هي : الهند والفلبين وغانا وجواتيمالا والأرجنتين . وقد استنتجت الدراسة أن الأثر على موازين المدفوعات كان سلبيا ، على حين أن الأثر على الدخل القومي كان ايجابيا . وأن هناك تفاوتا هاما بين دولة وأخرى[٢٤] . غير

أن أقرب الدراسات الكمية إلى الشمول حتى الان هي تلك التي قام بها كل من ستريتن ولال . وتقوم هذه الدراسة على تحليل عينة كبيرة من الشركات تبلغ ١٥٩ شركة في ستة بلاد هي : جامايكا وكينيا والهند وايران وكولومبيا وماليزيا . وتعتبر هذه العينة ممثلة لهيكل الاستثمار الأجنبي من حيث البلد المصدر والتوزيع القطاعي .

وقد وجدت هذه الدراسة أن الأثر الإجمالي لهذه الشركات على موازين المدفوعات بجانبية التحويلات الرأسمالية ، والمعاملات التجارية سلبي في جميع البلاد باستثناء كينيا ، بمعنى أنها تنقص فعليا من قاعدة الموارد . أما بالنسبة للدخل القومي فقد ميزت الدراسة بين ثلاثة احتمالات بديلة ، وهي امكانية استيراد المنتج بكامله ، أو احلاله بكامله عن طريق مشروع محلي ، أو احلال المكونات المحلية الممكنة محل المكونات المستوردة . وقد وجدت فوارق هامة بين هذه الشركات من حيث طبيعة أثرها على الدخل القومي ، وأن أفضل البدائل للدول النامية هي الأخيرة حيث حققت ٦٠٪ من العينة أثرا ايجابيا على الدخل[٢٥] . ويعني ذلك أن سياسة الدولة المضيفة تستطيع تكييف طبيعة أثر الشركات عابرة القومية على الدخل القومي : فاجتذاب الاستثمار الأجنبي أفضل من الاستيراد . واتباع سياسة صارمة خاصة بزيادة المكونات المحلية في المنتج النهائي أفضل في حالات عديدة من الاعتماد على انتاجه محليا مما يتضمن واقع أن الانتاجية أعلى كثيرا في المشروعات الأجنبية عنها في المشروعات المملوكة محليا . . وليست هذه بالطبع توصيات صحيحة بالنسبة لجميع البلاد ، ولكنها تشير فقط إلى ضرورة قيام الدولة المضيفة بتقدير ظروف الانتاج في كل حالة على حدة تقديرا مستقلا عندما يكون المعيار هو زيادة الدخل .

ثانيا : الأثر على معايير الأداء الوظيفي للدولة :

وهناك بالفعل بعض الامكانات التي تمكن البلاد المضيفة من استخدام أدوات السياسة العامة في الرقابة على عمل الشركات عابرة القومية بها . ومع ذلك فإنه في حال الظروف العادية عادة ما تستخدم أدوات السياسة العامة لضبط متغيرات

اقتصادية تفصيلية . أما المتغيرات الاقتصادية الكبرى فإنها تكشف عن تصادم رئيس بين المعايير القومية والمصالح العامة لمجموع الشركات عابرة القومية والتي تملي إما الاختيار بين النمو المستقل نسبيا للدولة في العالم الثالث وإما الارتباط والتحالف طويلي المدى مع الشركات عابرة القومية .

والواقع أنه طالما اختارت الدولة في العالم الثالث استراتيجية للنمو الاقتصادي تعطي دورا كبيرا للشركات عابرة القومية ، فإنها لا تستطيع إلا أن تتنازل عن جزء كبير من سيادتها الاقتصادية .وذلك لأن الشركات عابرة القومية ليست سوى الشبكة العصبية لمجال اقتصادي هائل ، وهو الاقتصاد المدول أو عابر القوميات . ويتسم هذا الاقتصاد بحاجته لأعمال معايير متميزة عن المعايير القومية في حركة الموارد . ولذلك ربما كانت المعايير التي تحكم تحريك الموارد داخل الدولة - بينها وبين الدول الأخرى - هي العنصر الأكثر أهمية بالمقارنة بتأثير الشركات عابرة القومية على القاعدة الكمية للموارد . وبتعبير آخر فإن المعايير التي تحكم الأداء الوظيفي للدولة تحدد الدرجة التي تعي بها الدولة ، وتهتم بوظيفتها كأداة للتكامل القومي .

ويرى فرنون أن نشأة اقتصاد دولي وعابر للقومية هي قاعدة لنظام كامل للعلاقات الدولية . ويعتبر أن هذا النظام قد يتكامل جزئيا ، ولكنه على الأغلب يتصادم مع نظام الدول State-system . وعلى حين أن نظام الدول المستقلة يتسم بوجود آلية وطيدة للعمليات السياسية والمسؤولية العامة ، فإن النظام الجديد عابر القومية يستمد قوته من وسائل أقل وضوحا . ولكنها أكثر فعالية[٢٦] . وتبدو القومية في هذا الاطار « كحركة مضادة استجابة للضغوط على الهيكل الاجتماعي ، أو شكلا من أشكال التعبئة السياسية ، ورد فعل للتهديد بتآكل أو تحلل المؤسسات الأساسية للمجتمع . . . فعندما يتم اتخاذ قرارات أساسية من خارج الدول القومية فإن القومية تمثل محاولة لاستعادة سلطة اتخاذ القرار وحماية المؤسسات الدائمة للمجتمع »[٢٧] .

ويعني ذلك أن الدولة التي تختار استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية تصبح مفرغة - إلى حد يختلف من حال لأخرى - من المحتوى القومي .

ذلك لا لأنها تتنازل طواعيه عن سيادتها الاقتصادية في مجالها التشريعي ، وإنما لأنها تجد نفسها مقيدة لدى ممارسة هذه السيادة بـالمدى الـذي تم به فعـلا تدويـل اقتصادها المحلي . والحال أن التحالف مع الشركات عابرة القومية ليس إلا جزءا واحدا من العملية العامة لادماج الاقتصاد المحلي في مجال الاقتصاد عابر القومية .

فهناك درجة عالية من الارتباط بين نصيب الدولة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحية ، ودرجة انخراطها في الاقتراض المصرفي والتجارة الدولة من ناحية أخرى . فالبلاد الأكثر إثارة لاهتمام الشركات عابرة القومية هي نفسها البلاد التي تحتل مواقع أمامية متقدمة في مدينية (مديونية) العالم الثالث[٢٨] ، وهي نفسها أيضا الأكثر مسؤولية عن تجارة العالم الثالث الاجمالية مع بقية مناطق العالم ، بل إن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يعد هو العامل الأكثر تأثيرا في حركة الموارد ، وفي موازين مدفوعات الدول النامية ، كما يظهر الجدول التالي :

جدول رقم (٢)
التحويلات الصافية للموارد للدول النامية
المستوردة لرأس المال بالبليون دولار ـ سنوات مختارة*

	١٩٧٨	١٩٨٠	١٩٨٢	١٩٨٤
١ ـ عجز الحساب الجاري	٩,١	٥٩,٩	٩٧,٢	٣٩,٠
٢ ـ مدفوعات الأرباح والفوائد	-٢٠,٧	-٣٧,١	-٦٢,١	-٦٢,٠
٣ ـ التحويلات الصافية	٢٨,٤	٢٢,٨	٣٥,١	-٢٣,٠
٤ ـ تحويلات الائتمان الاجمالي	٣٢,٠	٣١,١	١٦,٠	١٢,٥
٥ ـ التدفق الصافي للاستثمار	٧,٣	٩,٩	١١,٨	٨,٠
٦ ـ مدفوعات الأرباح الصافية	-٩,١	-١٣,٣	-١٢,٦	-١١,٥
٧ ـ التحويلات الصافية	-١,٨	-٣,٤	-٠,٨	-٣,٥

Source : U. N. Centre on Transnational Corporation. Trends and Issues in Foreign Direct Investment. Op. cit. Table 111-6.

ويظهر ذلك التشابك المتين بين مختلف عناصر الانتاج المدول والتدعيم المتبادل لتأثيراتها على قاعدة الموارد في الدول النامية . فالاختيار الاستراتيجي للتحالف مع الشركات عابرة القومية يجبر الدول النامية على الدخول في مرحلة توسع رهيب في الاستثمار تتركز في قطاع الهيكل الأساسي بقصد اكتساب رضى واغراء الشركات عابرة القومية . وعادة لا تستطيع الدول النامية تمويل هذا التوسع الضخم في الاستثمار من خلال التمويل المحلي . ومن هنا فهي تضطر إلى اللجوء إلى الاقتراض الخارجي وخاصة من المصارف العملاقة . ولكن عندما يصل الاقتراض إلى قمته المتوقعة تبدأ تحويلات خدمة الدين في تجاوز ما يمكن تعبئته من قروض جديدة . وبذلك يظهر عجز واضح في ميزان المدفوعات . ويصعب تقليص هذا العجز بدون بذل جهود استثنائية في مجال دعم التصدير . وبالتالي يتزايد انخراط الدولة في شبكة التجارة الدولية .

هذا الترابط المتبادل بين العناصر المختلفة للاقتصاد المدول يعمل بصورة مطردة على زيادة تفريغ السيادة الاقتصادية للدولة النامية من مغزاها ومحتواها العملي . وبالتالي تجد الدولة أن معايير الاقتصاد المدول هي تلك التي تصبح أكثر فعالية من المعايير القومية في تحريك الموارد المحلية(٢٩). على أننا يجب أن نتجنب النظر إلى هذه العملية على أنها عملية مفروضة من الخارج ، أو أنها خالية من التوتر . وإنما تتحرك هذه العملية من خلال تكشُف تناقضاتها . وتأتي الضغوط الخارجية لتعزز الاتجاه نحو تدويل الاقتصاد المحلي عن طريق تركيز المؤسسات الاقتصادية الدولية ، وخاصة صندوق النقد الدولي ،على برامج التأقلم. وتملي هذه البرامج اجراءات تحقق فعلا تدويلا متزايدا للاقتصاد المحلي تحت غطاء استعادة التوازن في هذا الاقتصاد . وقد تكون هذه الدول غير راغبة في اتخاذ اجراءات معينة مثل تخفيضات العملة ، ورفع الاعانات الرامية لتثبيت أسعار السلع الأساسية والحد من التضخم . إذ أن هذه الاجراءات عادة ما تلهب شعور الطبقات الشعبية ، وبالتالي تزيد من حدة عدم الاستقرار السياسي . ولكن هذه الدول تختار من الأساس بناء سياستها الاقتصادية على ضوء التقاليد الاقتصادية الليبرالية . وبالتالي فقد لا تكون تناقضات هذه السياسة من اختيار الحكومات ،

ولكن هذه التناقضات تتفجر مهما كان الأمر .

وربما كانت السمة الأولى لادراك الدولة لوظائفها في هذه الحال تتصل بأولويات هذه الوظائف . ويمكننا الحديث عن ثلاث مجموعات من وظائف الدولة ، وهي : الوظائف الاقتصادية وخاصة دفع التراكم ، والوظائف السياسية وخاصة بناء الشرعية والضبط ، ووظائف تجديد المجتمع ودمجه ، وخاصة التعليم والصحة . والدولة التي تختار التحالف مع الشركات عابرة القومية عادة ما تعطي الأولوية الحاسمة للوظائف الاقتصادية ، وبالتحديد دفع التراكم . وداخل هذه الوظائف يمكننا ملاحظة اختلال واضح بين التركيز على الاستثمار في قطاع الهيكل الاساسي الذي تتم صياغته بصورة تفيد أساسا آليات الاقتصاد الرأسمالي الاحتكاري وخاصة الشركات عابرة القومية ، في مقابل اهمال الدور الاستثماري والانتاجي المباشر والذي تمثل عادة في المركز المسيطر للقطاع العام . وكذلك داخل الوظائف السياسية فإن هذه الدولة تهمل وظيفة بناء الشرعية لصالح الضبط الذي يتحول بسرعة إلى قمع مباشر وشامل . أما الوظائف الخاصة بتجديد المجتمع فعادة ما تهمل ، ويتم التركيز على إعادة انتاج النخب الثقافية والسياسية مع الاهمال الكمي والنوعي للتعليم والصحة الجماهيرية(٣٠) .

ويرتبط هذا التحديد للاولويات بالملاحظة الثانية التي تتعلق بنوعية وكفاءة اداء هذه الوظائف . فالاتجاه العام انه باستثناء الوظائف المتصلة بالضبط أو القمع وتلك المتصلة بمشروعات الهيكل الأساسي الضخمة ، فإن وظائف الدولة عادة ما تشهد تدهورا متواصلا وميلا للانفصال بين مستويين للاداء الوظيفي وفقا لطبيعة الجمهور المتلقي لهذه الوظائف . فهناك مستوى مرتفع للنخب ، عادة ما يتم في ترابط وثيق مع القطاع الخاص . والثاني مستوى منخفض يعاني من اهمال المؤسسات العامة وضعف الانفاق العام .

ثالثا : التأثير على الطاقة الايديولوجية للدولة :

الموقف من مسألة المساواة :

على المدى الطويل تعتبر الطاقة الاقتصادية للدولة العامل الاساسي وراء

نجاح أو فشل عملية الاستيعاب أو الادماج القومي . أما على المدى المباشر ، فإن قدرة الدولة على دفع عملية الادماج تتوقف إلى حد بعيد على قدراتها أو طاقتها الايديولوجية . ونعني بهذا المصطلح المدى الذي تستطيع فيه الدولة دعوة أقسام المجتمع للالتقاء حول مثل أعلى للنهوض القومي ، ونظم الممارسة الاجتماعية والسياسية في هذا الاتجاه . وفي سياق هذه الدعوة تستطيع الدولة بناء شرعيتها التي تجعل سلطتها مقبولة من عموم أفراد المجتمع . وتجعل وظيفة الدولة لضبط المجتمع تستند أكثر على هذا القبول منها على أجهزة الأمن والشرطة . بل إن شكلا معينا للدولة يستطيع في سياق هذه العملية أن يؤسس شرعية خاصة به ، كمثل أو نموذج للشرعية وسلطة الدولة المشروعة . ويبقى هذا المثل ويمد جذوره في ثقافة الأمة السياسية لفترة طويلة من الزمن .

من اليسير نسبيا تعريف طاقة الدولة الايديولوجية . غير أنه من الصعب تحديد مقوماتها والكيفية التي تتكون وتنمو بها هذه الطاقة . ومع ذلك فيمكننا افتراض أن الطاقة الايديولوجية للدولة تتوقف على عنصرين أساسيين هما : سهولة التصديق ، والنجاح في اختيار النقاط الارتكازية للادماج القومي . وذلك أن استجابة الجماعات والأقسام المختلفة في المجتمع لدعوة الدولة للالتقاء حول مشروع للنهوض القومي ، والانصهار الذي يتحقق في سياق الكفاح المشترك من أجل هذا النهوض ، هو المظهر المباشر لمفهوم الشرعية .

وتتوقف سهولة التصديق على عوامل عديدة ، وأهم هذه العوامل هي ذكاء الايديولوجية في اختيار تلك الوسائط التعبيرية ، والقيم المثالية التي تلتقي عندها المناهل الثقافية الأساسية لدى أقسام المجتمع . كما أنه من بين تلك العوامل مدى انسجام الممارسات الفعلية للدولة ، ونتائج هذه الممارسات في الواقع العملي مع المقولات الأساسية في الخطاب الأيديولوجي . إن هذه المرتكزات تتجمع ويتم اختبارها في حلقة أساسية وهي تطبيق لمستوى معين من المساواة بين الأفراد والجماعات والأقسام التي تتشكل منها الأمم .

وليس هناك حد أدنى من الاتفاق بين الباحثين حول النتائج الإجمالية لآثار

الشركات عابرة القومية على ما اصطلح عليه هنا بالطاقة الايديولوجية للدولة . ومن أكثر المقولات شيوعا في الأدبيات المهتمة بهذه القضية أن الشركات عابرة القومية تؤدي إلى تطبيع ثقافات المجتمعات المضيفة بالنموذج الثقافي للدول الأم ـ أي الدول الرأسمالية المتقدمة ـ. وقد استنتجت دراسة شهيرة لمنظمة اليونسكو أن الشركات عابرة القومية ليست مجرد منظمات تحد ذاتها بمجال تخصيص الموارد ، وإنما هي أيضا حلقة وصل بين النظامين الاقتصادي والثقافي . وهي تملك في هذا الصدد وسائل عديدة لاستيعاب النظم الاجتماعية ـ الثقافية للبلدان النامية ، ومن ثم فهي اداة للتحديث الجزئي لهذه المجتمعات ، واعادة هيكلتها ثقافيا على صورة الثقافة السائدة في البلاد الأم[٣١] . ومن هنا فإن مقولة التبعية الثقافية قد أصبحت واسعة الانتشار ، وإن لم تكن تلاقي بالضرورة إجماعا عاما ، خاصة بين الكتاب الذين اهتموا بالدراسات الحقلية .

ويتفق مع هذه المقولة افتراض يشيع بين الكتاب الراديكاليين مؤداه أن الدولة التي تختار التحالف مع الشركات عابرة القومية تميل إلى عدم الاهتمام بوظيفة بناء الشرعية ، وبالايديولوجية عامة كوسيلة للضبط الاجتماعي . على أن تأثير الشركات عابرة القومية على الطاقة الايديولوجية وعلى ثقافة المجتمع المستقبل أكثر تعقيدا بكثير .

فالمحصلة النهائية للآثار الثقافية للشركات عابرة القومية في البلاد النامية تتمثل في التشوه الثقافي ، لا في التطويع والتبعية الثقافيين . وينشأ هذا التشوه نتيجة عدد من الاتجاهات المتناقضة . فالدولة المتحالفة مع الشركات عابرة القومية قد تنظر إلى وظيفة بناء الشرعية باعتبارها ذيل اهتماماتها . ولكنها مع ذلك توليها اهتماما كبيرا . والقضية هي استراتيجية بناء الشرعية وليست درجة الاهتمام بها . فالاستخدام الأوفر والمكثف للقهر ـ على الأقل لفترة مبدئية ـ لا يتجه لكل المواطنين بصورة متساوية ، وإنما يتركز على الأقسام والجماعات الحديثة في المجتمع ، والفاعلة ثقافيا فيه . ولا تحارب هذه الدولة الأقسام الحديثة في المجتمع بأدوات القهر وحدها ، وإنما بادوات الايديولوجية أيضا . ففي مقابل

تركيز هذه الأخيرة على مفاهيم العدالة الاجتماعية والاندماج القومي والتنمية المستقلة ، فإن الدولة المتحالفة فعليا مع الشركات عابرة القومية تلجأ إلى التركيز على الاستقلال الثقافي والميراث الثقافي التقليدي ، وتروج عن نفسها أنها حامية القيم التقليدية والأسرة والملكية التي تبحث لها عن جذور ثقافية عميقة . وفي مقابل اعتماد الفئات الحديثة على آلة الدولة المركزية فإن الدولة تقوم بايقاظ القوى المحلية ، وتدعو إلى عدم مركزة السلطة ، وتستخدم فعلا أنماطا عديدة من اللامركزية الاقليمية والادارية ، حيث القوى الاجتماعية التقليدية أوفر قوة ، وأشد تسلطا على البناء الاجتماعي والهياكل الثقافية المحلية . وفي مقابل النفوذ المرتفع للفئات الاجتماعية الجديدة وخاصة العمال والمثقفين والطلاب على المؤسسات الاجتماعية الجديدة مثل النقابات والجمعيات والأحزاب السياسية فإن الدولة تسعى لتنشيط المؤسسات التقليدية وخاصة الدينية منها ، وتدعيم الجوانب السلطوية في الثقافة العامة وفي أنماط تشغيل هذه المؤسسات . والنتيجة النهائية لهذا كله هي تقوية النزعات الثقافية التقليدية ، واستخدام الدولة لها في سياق الاندماج في المجال الاقتصادي والاجتماعي للاقتصاد المدول أو عابر القومية .

ومن ناحية أخرى فإنه لا شك في أن الشركات عابرة القومية تؤثر على نحو عميق على أنماط الاستهلاك في المجتمع المضيف . وتشغل القيم المرتبطة بالاستهلاك حيزا كبيرا في مجمل نظام القيم الثقافية في هذا المجتمع . غير أن القضية هي أن الشركات عابرة القومية لا تحتاج لنقل وغرس مجمل نظام القيم الذي صاحب نموها في الدول الأم ، شاملا ذلك مبادىء العقلانية الاقتصادية الضيق الذي قد يتصادم مع أسس نظام القيم السائد في المجتمعات النامية . بل أصبح من الممكن أن تجرف القيم الثقافية المتعلقة بالاستهلاك ، وتغرس قيم تتوافق مع معايير الاقتصاد المدول ولكنها تتعايش مع منظومة القيم التقليدية التي تغذيها الدولة . وتكون النتيجة هي التوتر الناشىء عن التناقض الكامن بين المكونات المختلفة للممارسة الثقافية في المجتمع .

أما على الصعيد الهيكلي فإن استراتيجية الدولة تتميز باحلال نقاط الارتكاز

الملائمة للاندماج القومي بواسطة مجموعة السياسات التي تدعو للحاجة إلى النمو الاقتصادي والانضباط والاستقرار السياسي باعتبارها كذلك : أي كأهـداف معزولة عن آمال المساواة والاندماج الاجتماعي . فالدولة رغم اهتمامها باحياء مرتكزات الشرعية التقليدية تتخلى عمليا عن المقولات التي تصيغ برنامجا للنهوض الثقافي القومي ، وتحقق استقلالا نسبيا للنمو الاقتصادي القومي لصالح الحديث عن وحدة افتراضية للمجتمع . وتسعى الدولة لتحقيق هذه الوحدة لا عن طريق سياساتها الاقتصادية والاجتماعية ، وإنما بالهجوم على علامات الانقسام مثـل الأحزاب السياسية ، والايديولوجيات الراديكـالية والاشتـراكية . ومن نـاحية ثانية ، فإن الدولة تسعى لدفع التراكم بصـورة أساسيـة عن طريق التخفيض الفعلي لمستويات الأجور الحقيقية ، والتخلي عن مجموعة البرامج التي تضمن حدا أدنى من المساواة بين الطبقات والأقاليم الأساسية في الدولة ، والتي تقربها معا من التيار الأساسي للحياة القومية ، وتجعل انصهارها بالتالي ممكنا . وتحقق الدولة هذه الأهداف بواسطة مجموعة من الاجـراءات تشمل عـادة اضعاف التنـظيم النقـابي والتسامـح مع مستـوى مرتفـع من البطالـة ، والاعتماد عـلى وسائـل التضخم ، والتخلص من عبء مدفوعات الرفاهية على الموازنة العامة للدولة ، وتصفية التخطيط المكاني والاقليمي . . . الخ . وتكون النتيجة الطبيعية هي أن الدولة تتخلى فعليا عن مهام التكامل القومي . وتبدأ مستويات اللامساواة في التعاظم على المحورين الطبقي والأقليمي . ولهذا تتميز الـدول التي تستقطب استثمارات الشركات عابرة القومية بمستوى شديد الارتفاع من عدم المساواة ، ومن عدم التكافؤ الشديد في مستويات النمو بين الأقاليم والمناطق ، وهذه كلها أمور تدفع نحو التحلل القومي .



مراجع وملاحظات

الفصل الرابع : الشركات عابرة القومية والطاقة الاستيعابية للدول النامية

1. For a critical analysis see Bergesten & Hurst and Moran. pp. 354 - 350.

2. See: H. Magdoff. Imperialism from the Colonial Age to the Present. New York, Monthly Review Press, 1978. pp. 190 - 199.

3. S. Hymer. International Operations of National Firms. pp. 210 - 224.

4. R. Vernon. Sovereignty at Bay. pp. 152 - 180.

5. Ib. id. P. 120.

6. A. W. Manser. The Financial Role of the Multinational Enterprises: The recruitment of Capital. in E. Wilson and I. Scheffer. Multinational Enterprise: Financial and Monetary Aspects. Leiden, Sijthoff, 1974. P. 77.

7. U.N. Commission on Transnational Corporations. Table III - 46. pp. 252 - 253.

8. P. Streeten and S. Lall. Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London, Macmillan Press Ltd., 1977. P. 55.

9. W.A. Manser. The Financial Role of Multinational Enterprises. London, Cassel and Co. Ltd., 1973. P. 16.

10. U.N. Commission. Ib.id. Table III - 45, P. 251.

11. U.N. Centre on Transnational Corporations. The Role of Multinational Corporations in Publicity: A Technical Study. New York, U.N. 1979. pp. 37 - 39.

12. F. Bergesten. An Analysis of U.S. Foreign Direct Investment Policy and Economic Development. Washington D.C., Brookings Institution, 1976. pp. 53 - 54.

13. U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development. A Third Survey. pp. 154-158.

14. U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues. P. 8.

15. B. Thomas. The Historical Record of International Capital Movements Till 1917. In J. Dunning (ed.) The International Investment. London. Penguin Books, 1972. pp. 27 - 50.

16. U.N. Commission. Op-Cit. Tables 16 - 17. pp. 220 - 221.

17. J. Arpan. International Corporate pricing: Non-American Views. New York, Praeger, 1972. pp. 9 - 10.

18. C. Vaitsos. Inter-affiliates charges by Transnational Coporations and Inter-company Income Distribution. Boston, Harvard University Press, 1972.

19. R. Muller and R. Barnet. Global Reach. The Political Economy of Multinational Corporations. New York, Simon and Schuster, 1974. P. 63.

20. E. Mansfield. The Economics of Technological change. New York, W. Norton, 1968. P. 12 and J. Baranson. Technology Transfer through the International Firm. American Economic Review. Vol. 60. No. 2, May 1970. P. 435.

21. C. Vaitsos. Inter-Country Income Distribution and Transnational Enterprises. Op-Cit. pp. 43 - 60.

٢٢ - سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية : المسائل الرئيسة الناشئة عن نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية : تقرير من أمانة الأوفكتاد . منشورات الأمم المتحدة رقم E. 75. 11. D. 2.

23. D. Girmidis. Op-Cit. pp. 5 - 35.

24. H. Bos, M. Sanders and C. Secchi. Private Foreign Investment in Developing Countries. Boston, D. Reidels Inc., 1974.

25. P. Streeten and S. Lall. Op-Cit. pp. 169 - 179.

26. R. Vernon. Economic Sovereignty at Bay. Boston, Harvard University Press, 1977. P. 16.

27. Abraham Rotstein. "Multinational Corporations in the Political Economy: A Matter of National Survival. in H. Hahlo et al. (eds.) Nationalism and the Multinational Enterprise. New York, Oceana Publications, 1973. P. 188.

28. See U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development. Table 11 - 14, pp. 311 - 315.

29. O. Sunkel and E.F. Fuenzalida. Transnationalization and its National Consequences' in J.J. Villamil (ed.). Transnational Capitalism and National Development. Hassocks, The Harvester Press, 1979.

30. Ronaldo Munck. Op-Cit. pp. 209 - 210.

31. J.L. Reiffers, A Cartaponis, W. Experton et W. Fuguet. Societes Transnationales et developpment endogene: effets sur la culture, la communication, l'education, la science et la technologie. Paris, Les Presses de l'Unesco, 1981. pp. 125 - 126.

الفصل الخامس

الشركات عابرة القومية
وشروط الإندماج القومي

تمثل الطاقة الاستيعابية للدولة متغيرا أساسيا في تطور القوميات . وفي الاتجاه المقابل لابد من أن ينمو الشعور العام بوحدة المجتمع بأقسامه المختلفة ، ويمتد شعوره بهويته المشتركة وتميزه ، وبالتالي تحتدم رغبته في الاستحواذ على الدولة وجعلها خاصة به .

ومع التسليم بالتعقيد التاريخي الهائل الذي يحيط بعملية تكوين الهوية ، فإن قاعدة هذه العملية تتمثل في التوصل إلى التكامل والتجانس النسبي بين عمليات العمل الاجتماعي . وفي عصرنا يتحقق هذا الشرط عن طريق تطور الصناعة التحويلية ، وترابطها الوثيق مع بقية قطاعات وفروع الاقتصاد .

ويضمن هذا التطور ربط أقاليم الدولة والأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها أقسام المجتمع بشبكة كثيفة من التفاعلات التي تقوم على حد أدنى من المساواة . ومن ناحية ثانية ، فإن تطور الصناعة لا يضمن بحد ذاته تكامل الهيكل الاجتماعي والتوجه الداخلي للأقسام الاجتماعية الكبرى مصلحيا وثقافيا . وقد يحدث في سياق التصنيع التابع أن ينشق هذا الهيكل الاجتماعي تبعا للموقف من قضية الاندماج القومي في مقابل الاندماج فوق القومي ، وفي ساحة الاقتصاد عابر القومية . ومن هنا فإن بحثنا عن تأثير الشركات عابرة القومية يقتضي فحص نوع ارتباطها بهذه الشروط البنائية لتكون وتدعم الهوية القومية : أي تصنيع الدول النامية ، والموقفين الاجتماعي والسياسي للأقسام الاجتماعية الكبرى من التكامل القومي .

أولا : التصنيع والشركات عابرة القومية :

اعتبرت النظريات التقليدية أن التصنيع يمثل جوهر الحركة نحو التكامل القومي . وقد أدرك جيل لاحق من الكتاب أنه لا توجد علاقة ارتباط مباشرة ، وفي كل مرحلة من مراحل التطور الصناعي ، بين الصناعة والتكامل القومي . بل قد تأتي مرحلة وسيطة من التحديث الاقتصادي والتصنيع يشهد فيها المجتمع ميلا للتفتت والانقسام . ومن هنا فقد أصبح من الضروري فهم التصنيع الذي يؤدي إلى التكامل القومي في اطار قاعدتي المساواة والمشاركة . أي أن التصنيع وحده لا يكفي للتكامل القومي ، بل ينبغي أن يكون للتصنيع طبيعة معينة حتى يحقق هذا الغرض . ومع ذلك فإن الرابطة الشاملة طويلة المدى بين التصنيع والتكامل القوميين أمر لا يمكن إنكاره .

وربما كانت السمة الأولى للاستثمار الاجنبي المباشر في البلاد النامية هي توزيعه غير المتكافىء بين البلاد والمناطق النامية المختلفة . فتوزيع هذا الاستثمار قد اتسم دائما بدرجة عالية من التركيز في عدد محدود من الدول ، ومال هذا التركيز إلى التزايد عبر الزمن . فهناك عدد من البلاد الصغيرة التي تستخدم من قبل الشركات عابرة القومية لأهداف التهرب الضريبي ، وتسمى الجنات الضريبية ، تستحوذ على ٧٪ من اجمالي رصيد الاستثمار عام ١٩٦٧ . وقد زادت هذه المجموعة نصيبها من هذا الرصيد إلى ١٣٪ عام ١٩٧٥ ، وإلى ١٥٪ عام ١٩٧٨ . أما دول الأوبك فقد كان نصيبها عام ١٩٦٧ نحوا من ٢٧,٧٪ من اجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر . وتقلص هذا النصيب إلى ٢٢,٩٪ عام ١٩٧٥ ، وإلى ١٧٪ فقط عام ١٩٧٨ نتيجة التأميمات البترولية التي تمت حول منتصف عقد السبعينات . وهناك في المقابل عشرة دول في العالم الثالث (وهي الأرجنتين والبرازيل والمكسيك وبيرو وسنغافورة وماليزيا وهونج كونج والفلبين والهند وتايلاند) حصلت على النصيب الأكبر من رصيد الاستثمار الأجنبي . وبلغ هذا النصيب ٣٦,٥٪ عام ١٩٦٧ ، و٤٠,٦٪ عام ١٩٧٥ ، ثم ٤٦٪ عام ١٩٧٨ . أما الدول الفقيرة والدول متوسطة الدخل في العالم الثالث فقد

انخفض نصيبها معا من ٢١,٧٪ عام ١٩٦٧ إلى ١٣٪ فقط عام ١٩٧٨[١] . وفي عام ١٩٨٣ حصلت عشرون دولة نامية الأوفر نصيبا على ٩٠٪ من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ، في مقابل ٧٥٪ فقط في أوائل السبعينات[٢] .

ويترافق هذا التركيز الجغرافي مع واقع أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد أخذ في التباطؤ من حيث معدلات النمو في السبعينات ، بل تقلص فعليا في العامين الأولين من الثمانينات . وبالتالي فقد أخذ معدل نمو هذا الاستثمار في الانخفاض بالنسبة لمعدلات نمو الناتج الإجمالي ، وتكوين رأس المال المحلي في البلاد النامية إجمالا . ومع ذلك فإن الفوارق التي لاحظناها في التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة تنعكس هنا أيضا . فبالنسبة للدول منخفضة الدخل لم يشكل الاستثمار الأجنبي سوى أقل من ١,٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي ، مقارنة بنسبة ٦,٠٪ بالنسبة للبلاد الأعلى دخلا من العالم الثالث في نهاية السبعينات[٣] .

أما السمة الثانية للاستثمار الأجنبي المباشر ، والتي تهمنا هنا فتتصل بتوزيعه بين القطاعات والفروع الاقتصادية في البلاد النامية . وقد كان هذا التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر يميل تقليديا إلى التركيز في قطاع الموارد الأولية في الدول النامية ، ويمكن بذلك اعتباره مسؤولا إلى حد كبير عن تأسيس النمط الأساسي لتخصص الدول النامية في انتاج،واستخراج المواد الأولية وتصديرها . فحتى عام ١٩٦٨ كان أكثر من نصف هذه الاستثمارات يتجه إلى قطاع الموارد (الزراعة والاستخراج) ، وذهب نحو الثلث إلى قطاع الخدمات . ولم تحظ الصناعة التحويلية إلا بما قل عن ثلث اجمالي الرصيد المسجل لهذه الاستثمارات . ومنذ أوائل السبعينات بدأ هذا التوزيع القطاعي يتغير إلى حد كبير . والاتجاه العام لهذا التغير هو زيادة نصيب الصناعة التحويلية وقطاع الخدمات الحديثة من تدفق الاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة ، والمملكة المتحدة ، والمانيا الاتحادية ، واليابان .

ففي عام ١٩٧٤ توزعت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول الأربع الكبرى المصدرة على الدول النامية كما يلي[٤] :

	صناعة الاستخراج	الصناعة التحويلية	الخدمات	اجمالي
الولايات المتحدة	١٧,٩	٣٩,١	٤٣,٠	١٠٠
المملكة المتحدة	١٩,٦	٤٧,٦	٣٢,٨	١٠٠
المانيا الاتحادية	٩,٥	٦٠,٤	٣٠,١	١٠٠
اليابان	٢٤	٥٠,٨	٢٥,٢	١٠٠

ومثلت تلك الأرقام الوثبة التي تحققت لنصيب الصناعة التحويلية في اجمالي رصيد الاستثمار المباشر نتيجة لحملة التأميمات الكبرى لقطاع الموارد الأجنبي في الدول النامية . وبالرغم من ذلك فإن الاتجاه نحو زيادة نصيب الصناعة التحويلية من رصيد الاستثمار لم يكن مدعما ومتساويا بين مختلف البلدان المصدرة في الفترة التي تلت عام ١٩٧٤ نتيجة لعوامل عديدة ، منها : أن الاستثمار في قطاع الخدمات كان أكثر ديناميكية ، وعودة قطاع الاستخراج لاستقطاب اهتمام الدول المصدرة الكبرى ، وبصفة خاصة اليابان والولايات المتحدة ، بعد الصدمة الأولى في منتصف السبعينات . وبالتالي فإن قطاع الصناعة التحويلية قد مال إلى تدهور بسيط لنصيبه من الاستثمار الأجنبي ، كما يشهد الجدول رقم١ .

ويؤكد هذا الاتجاه أن اهتمام الدول المصدرة الكبرى للاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية كموطن للاستثمار في الصناعة التحويلية قد زاد زيادة طفيفة في حال الولايات المتحدة ، وانخفض في الدول الثلاث الأخرى . فتزايد نصيب الدول النامية من اجمالي رصيد الاستثمارات الأمريكية في الصناعة التحويلية في العالم من ١٨,٧٪ عام ١٩٧٧ إلى ٢٠,٤٪ عام ١٩٨٣ . ولكنه انخفض بين هذين العامين من ١٧,٢٪ إلى ١٦,٤٪ بالنسبة للاستثمارات البريطانية الأصل ، ومن ٢٧,٩٪ إلى ٢٦,٩٪ بالنسبة للاستثمارات الألمانية الأصل ، ومن ٧١,٧٪ إلى ٦٠,٧٪ بالنسبة للاستثمارات اليابانية الأصل(٥) . وتشير حصيلة هذه السمات الخاصة بتطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أن العقد

جدول رقم (١)

نصيب الصناعة التحويلية من الرصيد الاجمالي للاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الأربع الكبرى في الدول النامية ٧٧ - ١٩٨٣*

	١٩٧٧	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٣
الولايات المتحدة	٣٥,٨	٣٣,٤	٣٤,٥	٣٦,١
المملكة المتحدة	٥٥,١	غ.م	٤٢,٥	غ.م
المانيا الاتحادية	٦١,٩	٦٣,٧	٦٢,٧	٦٤,٢
اليابان	٤١,٠	٤٣,٢	٣٨,٣	٣٦,٣

* **Source :** U. N. Centre On Transnational Corporations : Trends and Issues. P. 76.

الماضي قد شهد فتورا حقيقيا للشركات عابرة القومية نحو العالم الثالث مأخوذا ككل كموطن للاستثمارات في الصناعة التحويلية في مقابل تعاظم تركيز هذه الاستثمارات في عدد محدود من بلدان هذا العالم . وفي هذا العدد من البلدان جرى نمو الاستثمارات الصناعية بمعدل أعلى من نمو نصيب الصناعة من الناتج المحلي الاجمالي ، مما يعني أن الشركات عابرة القومية قد دعمت حقا من الحركة نحو تصنيع هذه البلدان . أما الغالبية الساحقة من بلدان العالم الثالث فقد نمت الاستثمارات الأجنبية فيها في قطاع الصناعة التحويلية بمعدل أقل من نمو الاستثمار المحلي في هذا القطاع ، مما يعني أن الشركات عابرة القومية ربما تكون قد ساهمت في تثبيط الاتجاه نحو التصنيع .

وتقودنا هذه المحصلة إلى استنتاج أن الافتراضات التي شاعت بين المختصين بمتابعة الشركات عابرة القومية حول النزعة لاعادة توطين الصناعات التقليدية في العالم الثالث لم تتحقق إلا في نطاق محصور بعدد قليل جدا من البلدان النامية .

لقد اندفعت كثرة من دول العالم الثالث إلى اتباع اطار أكثر ليبرالية في سياستها تجاه الاستثمار الأجنبي تحت تأثير الانطباع بوجود نزعة قوية لاعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي بواسطة الشركات عابرة القومية . وقد تخلق هذا الانطباع من حقيقة أن معدلات نمو الصناعة التحويلية في العالم الثالث كانت ـ على العموم ـ أعلى بكثير طوال السنوات العشر ٧٤ ـ ١٩٨٣ عنها في البلاد الرأسمالية المتقدمة وعن المتوسط العالمي . فعلى حين بلغ معدل نمو الصناعة التحويلية في البلدان النامية غير الشيوعية في هذه الفترة ٤,٨٪ في المتوسط سنويا كان المعدل المناظر في الدول الرأسمالية المتقدمة ١٪ فقط ، وكان المتوسط العالمي ٢,٤٪ فقط . ومن ناحية أخرى فقد رغبت الدول النامية في التخلص من مشكلة ندرة الصرف الأجنبي عن طريق المساهمة والمنافسة في أسواق التصدير العالمية . على أن هذه الدول لم تقم بتحليل دقيق للخصائص الفعلية لتطور الاستثمارات التحويلية للشركات عابرة القومية .

ويمكن تقسيم أنماط الاستثمار الصناعي للشركات عابرة القومية إلى :

أ ـ معالجة الموارد الطبيعية في الدول المنتجة :

فقد اتجهت أعداد من الشركات عابرة القومية ، التي تتمتع بمركز هام في سوق احتكار قلة مهيمنة على تسويق وانتاج المنتجات التي تعتمد بكثافة على الموارد الطبيعية ، إلى توطين الحلقات الاولية من المعالجة الصناعية لهذه الموارد في البلاد المنتجة مما يؤدي إلى تخفيض كبير في تكلفة الانتاج والنقل[٦] . وفي نفس الوقت يستجيب هذا التطور لمطالب الدول المنتجة الرامية لزيادة التصنيع المحلي لهذه الموارد ، ويحدث هذا التطور بالنسبة للنيكل والبوكسيت وغيرها مثلما يحدث في البترول حيث أصبحت الدول المنتجة تملك نحواً من ٣٥٪ من طاقة التكرير العالمية .

ب ـ إعادة توطين العمليات الصناعية كثيفة العمل :

قد أصبح من الممكن تحليل كثير من عمليات الانتاج ، وتنويع مراكز توطينها في عديد من البلدان أساسا للاستفادة من قوة العمل منخفض ومتوسط المهارة ،

وانخفاض مستويات الأجور . ويحدث هذا التطور في عديد من الصناعات التي كانت نشطة في أسواق التصدير الدولية مثل الاليكترونيات . وبالتالي فإن هذه الاستثمارات تتركز في البلدان التي تتمتع بمستويات أجرية منخفضة مع انضباط صارم للعمال وارتفاع نسبي لانتاجية العمل(٧) .

جـ ـ الافادة من فرص التسويق في البلاد ذات الأسواق الكبيرة :

وعندئذ يكون الاستثمار الأجنبي نوعا من المصادرة على امكانيات نمو صناعة محلية قد تستحوذ على أسواق تصدير هذه الشركات ، وعندئذ فإن الامكانات الحقيقية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية في الصناعة تتوقف أولا على مدى اتساع السوق المحلية للمنتجات ، أو الفروع الصناعية المعنية ، ومستقبل نموها في الأمد المباشر . ويتحقق الدافع للاستثمار مع اتباع سياسة حمائية فعالة ، تضمن في نفس الوقت عدم احتكار السوق من قبل شركة أجنبية واحدة ، أو عدد محدود من الشركات(٨) .

د ـ رابعا ، هناك المشروعات الخدمية المرتبطة بالصناعة والتي عادة لاتكون مكلفة من حيث حجم الاستثمار الأولى اللازم لانشائها في البلدان النامية . وتتحرك هذه المشروعات حيث تتوفر سوقها الأساسية وهي الصناعتان المحلية والأجنبية . وعادة ما تنشأ هذه المشروعات في ركاب أحد الأنماط السابقة للاستثمار الأجنبي ، ويتم تمويلها وتشغيلها دون تكاليف تذكر من ناتج تصفية مشروعات سابقة ، أو أعمال تسليم المفتاح . ويتفق الاستثمار في القطاع البنكي مع نفس معايير هذا النمط ، ويمكن اختصار هذا التقسيم ، تبعا للهدف التسويقي للانتاج الأجنبي ، إلى صناعات احلال الواردات . ونمط التصنيع التصديري . وقد لاحظنا من قبل أن غالبية الاستثمارات الأجنبية في الصناعة التحويلية في البلدان النامية هي من نمط احلال الواردات . أما صناعات التصدير فقد تركزت في قلة من البلاد الآسيوية ، وهي هونج كونج ، وسنغافورة ، وتايوان ، وكوريا الجنوبية . وهي في مجملها بلاد ترتبط بعلاقات وولاء ين سياسي وعسكري بالبلاد الأم للشركات عابرة القومية ، وتمتلك مخزون

كبير من قوة العمل الماهر والرخيص ومنفذا سهلا لأسواق مجاورة كبيرة إلى جانب أسواق البلاد الأم للشركات المعنية بالاستثمار بقصد اعادة التصدير .

على أن الفاصل بين صناعة احلال الواردات والصناعات التصديرية من حيث خصائص المنتج لم يعد كبيرا في أغلب الأحيان ، ولذلك فإن الاستثمارات الأجنبية في القطاع التحويلي في البلاد النامية تتجه إلى تلك البلاد التي تتوفر لها مزايا متعددة : أي انخفاض تكاليف العمل مع التمتع بأسواق داخلية واسعة ، وامتلاك قاعدة كبيرة غنية بالموارد الطبيعية . ويلاحظ فورتادو أن المساهمة المتزايدة لبلاد العالم الثالث في صادرات السلع المصنعة لاتأتي فقط من الاستثمارات التي قصد بها أصلا التصنيع التصديري ، وإنما أيضا من صناعات نشأت بقصد تلبية حاجة السوق المحلية ، ولكنها أخذت تعتمد في نموها على امكانات التصدير[١٠] . ويمكننا أن نؤكد أيضا على أن آفاق الانعطاف نحو الصناعة التحويلية في هيكل الاستثمارات الأجنبية محدودة أولا بتجمع والتقاء العوامل الطاردة للمشروعات الصناعية في البلاد الأم ، وخاصة تلوث البيئة وارتفاع تكلفة العمل مع صعوبة احلال العمل بتكنولوجيا تقوم على الأتمتة ، والعوامل الجاذبة لأنماط معينة من الاستثمار الصناعي في بلاد بعينها من العالم الثالث ، وخاصة توفر الموارد الطبيعية ، واتساع السوق المحلية ورخص وارتفاع مستوى انتاجية قوة العمل .

ويعكس التوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية على فروع الصناعة التحويلية . هذا الالتقاء بين العوامل المختلفة المذكورة . فقد حظيت الصناعات الكيماوية باكبر قدر من الاهتمام من قبل الشركات عابرة القومية من أصول قومية مختلفة . فمثلت ٢٤٪ من الاستثمارات الألمانية في الصناعات ، و ٦٥ , ٢٥٪ من الاستثمارات اليابانية، و ٦ , ١٩٪ من البريطانية ، و٢ , ٢٥٪ من الاستثمارات الأمريكية . ويتلوها في ذلك الصناعات الكهربائية التي حصلت على ١ , ١٧٪ و٩٪ و٩ , ٦٪ و٥ , ١٠٪ من استثمارات شركات الدول الأربع المذكورة على الترتيب ، ثم صناعة معدات النقل (السيارات) وصناعة النسيج[١١] .

إن تقدير آفاق عملية نقل الصناعة ، واعادة رسم التخصص وتقسيم العمل الدولي بما يسمح بتصنيع الدول النامية قد اتسمت من جانب أغلب الكتاب بالتركيز على دوافع الاستثمار الصناعي في الخارج ، وتناقضات نظام الرأسمالية الاحتكارية في الدول المتقدمة . فيرى سمير أمين أن الميول الانكماشية ذات الطبيعة شبه الدائمة في البلاد الرأسمالية المتقدمة ، متصاحبة مع أزمة السيولة الدولية ، يمكن أن تهدد نظام الرأسمالية الاحتكارية . ويستطيع النظام التغلب على هذا التهديد إما بادماج أوروبا الشرقية في شبكة المبادلات الداخلية لبلاد المراكز ، وإما بتخصيص العالم الثالث في الانتاج الصناعي التقليدي شاملا السلع الرأسمالية بحيث توفر هذه المراكز المتقدمة جهدها في الفروع فائقة التحديث من الانتاج الصناعي . ويحتاج التحول الهيكلي في بلاد المراكز لتمويل هائل من أجل تمويل الاستثمارات في الصناعات القائمة على الادارة الآلية الذاتية automation ، وتستطيع الدولة المتقدمة الأقوى ، أي الولايات المتحدة ، اجبار بقية العالم ، أي أوربا الغربية والعالم الثالث ، على دعم حاجتها للتمويل . أما الدول الأضعف فهي لا تستطيع انجاز هذا التحول إلا بالضغط على الطبقة العاملة الخاصة بها وتخفيض أجورها . وبالتالي توقع سمير أمين أن تقود الشركات الأمريكية عملية إعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي(١٢) . ويتفق هذا التحليل مع قطاع كبير من الأدبيات التي انتشرت في منتصف السبعينات . فيوضح جلين وسوتكليف أن الاستثمار الصناعي في البلاد النامية قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى للرأسمالية في أوروبا من أجل الضغط على الأجور ، وهزيمة الميل النقابي الملتزم للطبقة العاملة . وشرح هيليز وموللر وبارنيت كيف نجحت الشركات الأمريكية بالفعل في الافادة من فوارق تكلفة العمل بين الولايات المتحدة ، وبلدان جنوب شرقي آسيا من أجل وقف الاتجاه الصعودي للأجور في الأولى(١٣) . وأظهرت الفترة اللاحقة نجاح الشركات الأمريكية في تخفيض مستويات الأجور كجزء من صفقة اجتماعية شاملة .

على أن هذه التوقعات لم تتحقق . فالشركات الأمريكية كانت أقل الشركات عابرة القومية اهتماما بنقل الصناعات التقليدية إلى البلاد النامية . على حين أن الشركات الالمانية واليابانية كانت أكثرها توجها نحو الاستثمار الصناعي في هذه البلاد . ومن ناحية ثانية فإن عملية النقل هذه لم تتم على النطاق الذي يدعو بأي حال إلى القول بوجود توجه قصدي لإعادة تأسيس نظام التخصص الدولي . وعلى الرغم من النمو الأسرع نسبيا للصناعة التحويلية في بلاد العالم الثالث فإن مشاركتها لاتزال ضئيلة اجمالا في الصادرات الدولية للمواد المصنعة . وتقدر سكرتارية الاونكتاد أنه لكي يصل نصيب الدول النامية من الانتاج الصناعي العالمي إلى نسبة ٢٥٪ عام ٢٠٠٠ ، فإنه لابد من أن يتحقق معدل نمو مركب للانتاج الصناعي فيها يصل إلى ١١٪ سنويا ، في وقت لم يكن قد تحقق فيه معدل نمو يتجاوز ٦,٦٪[١٤] .

وفي واقع الأمر يبدو أن الخطأ المنهجي الأساسي وراء فشل هذه التوقعات يكمن في تركيز التحليل على تناقضات الدول الرأسمالية المتقدمة ، واهمال أو عدم اعطاء التقدير الكافي للظروف الاجتماعية والاقتصادية المحيطة بعملية التصنيع في الدول النامية ذاتها . فمن زاوية هذه الدول تبدو احتمالات انجاز ثورة صناعية بمساعدة الشركات عابرة القومية محدودة للغاية نتيجة عدد من العوامل . ففي الدول النامية الأكثر تطورا كأمريكا اللاتينية ، والعالم العربي لانجد أن نموذج هونج كونج ، وتايوان ، وكوريا الجنوبية ، قابل للتطبيق نتيجة ارتفاع مستويات الأجور بالمقارنة بهذه الدول الأخيرة . وفي نفس الوقت فإن امكانات دفع التصنيع القائم على احلال الواردات يواجه حدودا صلبة نتيجة الاختلال في توزيع الثروة مما يحد من الطلب الفعال في هذه البلاد ، ومن ثم فعادة ما تصل هذه البلاد سريعا الى الركود قبل أن تستكمل دورة كاملة من دورات احلال الواردات . وفي هذاالسياق يؤكدمارتينيز على أن نمط التصنيع القائم على احلال الواردات في أمريكا اللاتينية قد تطور بالعودة إلى الخلف ، أي إلى مزيد من الاعتماد على المواد الأولية ، أكثر مما تطور إلى الأمام عن طريق زيادة المكونات

المتصلة بالمهارة والتكنولوجيا وانتاجية العمل . كما أن تطور هذا النموذج قد تم نتيجة مجموعة من الظروف القهرية استخدم في ظلها أساليب السياسة المالية والنقدية من أجل قمع الاستهلاك الداخلي وزيادة الفوائض القابلة للتصدير(١٥) . ويضيف تقرير لمركز الشركات عابرة القومية اعتبارين جديدين لتوقع استمرار محدودية آفاق نقل الصناعة إلى دول العالم الثالث . ويتمثل الاعتبار الأول في الموجة الحمائية العالية في البلاد الرأسمالية الأم ضد الواردات عامة . ومن دول العالم الثالث بصورة خاصة . أما الاعتبار الثاني فيتمثل في التجديدات التكنولوجية التي أفضت إلى اختصار العمليات كثيفة العمل في الصناعات التقليدية عن طريق التحول المتزايد في هذه الصناعات إلى نظام الادارة الذاتية الآلية أو الأتمتة (١٦) .

على أن مجمل المناقشة السابقة لدور الشركات عابرة القومية في تصنيع العالم الثالث يعيبها نقص منهجي هام ، وهو اقتصارها على تناول شكل واحد من الأشكال المتعددة لعمل الشركات عابرة القومية في صناعة واقتصاد العالم الثالث ، أي الاستثمار الأجنبي المباشر . ففي واقع الأمر نجد أن الأشكال غير المرتبطة بالاستثمار والملكية أشد تأثيرا ، وأوسع نطاقا بكثير من الاستثمار . فمثلا اتسعت أعمال المقاولات الصناعية من الباطن بين الشركات الكبرى في البلاد الرأسمالية المتقدمة ، والشركات المحلية في البلاد النامية على نحو غير مسبوق(١٧) . كما مثلت أعمال وانشاءات تسليم المفتاح ، واتفاقيات الترخيص ونقل التكنولوجيا بين الشركات عابرة القومية والشركات المحلية أكثر أشكال العمل الدولي ديناميكية وحجما في السنوات العشر المنصرمة(١٨) .

ولا شك في أن لهذه العمليات دورا بارزا في دعم نمو الصناعة في بلدان العالم الثالث . وبالرغم من ذلك فإنه لايمكن أن تعتبر هذه الأشكال من العمل الدولي تعبيرا عن الاتجاهات الخاصة بالشركات عابرة القومية ومستقلة عن جهود الشركات المحلية والدول النامية ذاتها . وبتعبير آخر فإن نمو هذه الأشكال من العمل قد نبع من خصائص السياسات ، وتفضيلات الشركات المحلية أكثر من

مبادرات الشركات عابرة القومية . ومن ناحية ثانية فإن نمو هذه الأشكال مرهون بمستوى النمو المتحقق فعلا للصناعة في البلاد النامية ، وليس أداة لدفع هذا النمو . وبالتالي فإن هذه الأشكال تتوزع إما في البلاد التي حققت تطورا كبيرا في الصناعة التحويلية ، واما في التي تمتعت بفوائض مالية كبيرة مكنتها من التوسع الصناعي بدون الحاجة إلى استثمارات الشركات عابرة القومية ، وإما بترتيب حق قانوني وثابت لها في ملكية المشروعات الصناعية . ويفضي ذلك إلى أن مسؤولية الشركات عابرة القومية عن التوسع في الصناعة المحلية محدود نسبيا بقيامها بالتنفيذ المباشر ، أو ترقية مستوى التشغيل ، ولكن النفوذ الذي تجنيه على تطور الصناعة والاقتصاد المحلي واسع المدى وخطير بالفعل .

ثانيا : تدويل الاقتصاد والاتجاهات الاجتماعية :

في واقع الأمر انه في جميع الحالات يعتبر نشاط الشركات عابرة القومية في مجال الصناعة التحويلية ، والخدمات الحديثة نتيجة للنمو المتحقق فعلا وليس سببا أو تحفيزا له . وفي هذا يختلف الاستثمار الصناعي عن الاستثمار في مجال الموارد الأولية . فالشركات عابرة القومية تذهب إلى حيث تتوافر هذه الموارد ، وغالبا ما تقوم هي بالاكتشاف وتنمية هذه الموارد بقصد الاستغلال الاقتصادي . وفي أغلب الأحيان فإن البدائل المحلية للانتاج في قطاع الاستخراج مازالت محدودة في البلاد النامية إلى حد كبير . أما الاستثمارات الصناعية فتذهب إلى حيث تحقق فعلا مستوى مرتفعا من النمو الصناعي ، أو حيث نضجت مجموعة أساسية من شروطه الجوهرية نتيجة للجهود المحلية . ويصدق ذلك على أنماط التصنيع المختلفة في العالم الثالث ، وبغض النظر عن الشكل المحدد الذي يتخذه نشاط الشركات عابرة القومية : أي سواء كان مرتبطا بالاستثمار المباشر والملكية أو تم بدونهما .

على أن عدم مسؤولية الشركات عابرة القومية عن النمو الصناعي في الغالبية الساحقة من البلدان النامية لاينفي قدرتها على تكيف واعادة توجيه هذا النمو . ويتم هذا التكيف بطرق متعددة سبق أن عرضنا للكثير منها لدى الحديث عن

الدينامية الاقتصادية والسياسية للشركات عابرة القومية . وما يهمنا هنا هو فحص المدى الذي يؤثر فيه تكيف النمو الصناعي في بلاد العالم الثالث مع ميكانيكية الاقتصاد عابر القومية على الظروف الاجتماعية للاندماج القومي الداخلي .

وعلى وجه التحديد فإن هناك مجموعة من الميكانيزمات التي تنجم عن عمل الشركات عابرة القومية تعمل على تخليق تحالف اجتماعي فوق قومي داخل البلاد النامية المضيفة لهذه الشركات ، وتمكنها من استيعاب هذا التحالف في اطار عالمي لاقومي ، وتابع للقوى الاجتماعية المسيطرة على الاقتصاد المدول . ويمكن تقسيم هذه الميكانيزمات إلى مجموعة تقوم على الاستيعاب ، ومجموعة أخرى تقوم على الدمج الرأسي .

أ ـ وأهم ميكانيزمات الاستيعاب الاقتصادي ـ الاجتماعي هي ظاهرة الاستيلاء take over على الشركات المحلية . ويمثل الاستيلاء أحد الأساليب المعروفة للتوسع الاحتكاري للشركات عابرة القومية في البلاد المضيفة المتقدمة والمتخلفة . ولكن غالبية الاستيلاءات على المشروعات المحلية في البلاد النامية تتم منذ البداية كجزء من استراتيجية الدخول إلى السوق المحلية entry strategy . فأول ماتفكر فيه الشركات العملاقة عندما تقرر العمل المباشر في دولة ما هو شراء الشركات المحلية القائمة بالفعل بدلا من انشاء مشروع جديد . وتفضل الاستيلاءات لأسباب عديدة منها سرعة الدخول للسوق واستبعاد المنافسين المحليين وتخفيض تكلفة الاستثمار ، وقد تزايد اتجاه الشركات عابرة القومية للاستيلاء كاسلوب للدخول إلى أسواق البلاد النامية مع الزمن . فوفقا لاحصاءات الأمم المتحدة كانت ثمت ٧٣٥ شركة تابعة للمؤسسات الأمريكية الـ ١٨٠ الأضخم في البلاد الأمريكية اللاتينية في الفترة من عام (٤٦ ـ ١٩٥٧) ، كان منها ١٥٧ شركة تم ضمها إلى المؤسسات الامريكية عن طريق الاستيلاء على شركات محلية ، أي بنسبة ٢١,٤٪ . وفي الفترة (٥٨ ـ ١٩٦٧) بلغ عدد تلك الشركات التابعة ١٣٠٩ منها ٤٧٧ ضمت عن طريق الاستيلاء ، أي بنسبة ٣٦,٤٪ . أما في افريقيا وآسيا فقد كان ثمت ١٧٦ شركة أمريكية تابعة

في الفترة الأولى ، منها ٥٣ شركة ضمت بالاستيلاء على مشروعات محلية قائمة بنسبة ٣٠٪ ، وفي الفترة الثانية كان هناك ١٠٩ شركات من اجمالي ٤٩١ شركة تم ضمها بالاستيلاء أي بنسبة ٢٢,٤٪ . ولاتقل الشركات الأوروبية لجوء للاستيلاء ـ كأسلوب لدخول البلادالنامية ـ عن نظيراتها الأمريكيات . فقد كانت نسبة المشروعات التي ضمت إلى المجموعات الأوروبية عابرة القومية من خلال الاستيلاء على شركات محلية في العالم الثالث ٢٥٪ في الفترة من عام ٥١ الى ١٩٥٥ ، و ٢٢,٦٪ في الفترة (٥٦ ـ ١٩٦٠) ، و ٢٤٪ في الفترة (٦١ ـ ١٩٦٥) ، و٣٣,٧٪ في الفترة (٦٦ ـ ١٩٧٠)[١٩] . والاستثناء الأساسي من هذه القاعدة العامة هو الشركات اليابانية التي كانت أكثر حرصا على عدم إغضاب الرأي العام في البلاد النامية . ولاتوجد أرقام مقارنة بالفترة التالية غير أن تقرير الأمم المتحدة يشير إلى أن الاستيلاء قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى لدخول أسواق البلاد النامية في أكثريه الصناعات[٢٠] .

وفي حالات الدخول إلى السوق عن طريق الاستيلاء ، غالبا ما يكون الاستيلاء نتيجة لتوافق رغبة الملاك المحليين في البيع والانضواء تحت لواء الشركات الاجنبية [٢١] . على أنه في الحالين تكون النتيجة هي اضعاف ذلك القطاع من الرأسمالية المحلية ذي الطبيعة التنافسية مع الشركات الأجنبية ، ودمج قطاع آخر في البناء الاقتصادي والاجتماعي عابر القومية .

ومن الميكانيزمات الهامة للاستيعاب الاقتصادي والاجتماعي في الاطار عابر القوميات لشركات الأعمال الكبرى تحول الشركات المحلية في العديد من بلدان العالم الثالث إلى العمل على نطاق دولي بدورها . في هذه الحال تصبح أجزاء هامة من الرأسمالية المحلية تابعة ـ لا إلى شركات عابرة للقومية بعينها وإنما إلى العمل في الخارج بصورة عامة ـ ، أي أن تحولها إلى شركات عابرة للقومية يبتعد بها بهذه الدرجة ، أو تلك عن الاطار القومي للاندماج ، وعلى النقيض يدمجها أكثر فأكثر في ميكانيكية الاقتصاد المدول . وبطبيعة الحال فإن حداثة هذه الظاهرة لم تسمح إلا بمساهمة محدودة للشركات من بلدان العالم الثالث في مجال الاستثمار الخاص الأجنبي المباشر . فلا يشكل المسجل من هذه الاستثمارات سوى ٣٪

من اجمالي الرصيد المسجل لهذا الاستثمار ، ومع ذلك فيبدو أن هذا الاتجاه قد تدعم في العقد الماضي نتيجة عـدد من التطورات . فبعض البلدان المصـدرة للبترول ، والتي حصلت على فوائض مالية ضخمة قد استثمرت أساسا أموالها السائلة في الإقراض . ولكن الاستثمار المباشر قد تمثـل أيضا في بـروز المجال الدولي أمام المصارف العربية الضخمة ، والتي توسعت في انشاء فـروع لها في الخارج . كما استثمر جزء من هـذه الأموال في شـراء أسهم بعض الشركـات الصناعية في البلاد المتقدمة ، أو شركاتها التابعة في بلاد أخرى . على أن هناك نمطا آخر من الشركات عابرة القومية من بلاد أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا الأكـثر تطورا ، والتي أخـذت في التوسـع في الاستثمار الخـارجي في القـطاع الصناعي . ومعظم هذه الاستثمارات في البلاد النامية الأخرى الأقل تطورا من الناحية الاقتصـادية . ولكن دوافـع هذه الشـركات تتشـابه مـع دوافع نشـوء الاستثمار المباشر في البلاد المتقدمة ، ولكنها قد تمتلك بعض المزايا النـوعية . واضافة لذلك فإن هذه الشركات ، وخاصة من البرازيل وكوريا قد توسعت في أشكال العمل الدولي الجديدة ، وخاصة الانشاءات وعقود تسليم المفتاح [٢٢] .

ومهما كان الأمر فإن هذه الظاهرة تعكس استيعاب اجزاء هامة من الرأسمالية المحلية في بعض البلاد النامية في الاقتصاد المدول . فرغم ضآلة استثماراتها في الخارج ، فإنها تـأتي أساسـا من الشركـات الأكبر والأكـثر انخراطـا في العمل الصناعي المتطور تكنولوجيا .

ب ـ ولكن اكثر الميكانيزمات أهمية في تحوير بنية الرأسمالية والمجتمع المحلي في البلاد النامية المضيفة يأتي من خلال روابط الـدمج الـرأسي . ويعتبر أسلوب المشاركة أو المشروعات المشتركة أكثر هذه الميكانيزمات فعالية في تحقيق الدمج . والواقع أن المشاركة قد اصبحت هي الصيغة المعتمدة لدخول الشركات عابرة القومية في البلاد النامية ، وذلك لأنها تعكس التوافق بين رغبة الحكومات والملاك المحليين من ناحية ، ومصلحة أغلب الشركات عابرة القومية من ناحية أخرى . ويزداد اقبال الشركات عابرة القومية عـلى صيغة المشـاركة كلما قلت مـزاياهـا التكنولوجية الاحتكارية ، أو أصبحت هذه المزايا عرضة للتهديد بـالانتشار ،

وكلما قلت أهمية الملكية الكاملة في تحقيق السيطرة الفعالة على المشروع الوليد . إذ أن الملكية المشتركة لا تعني بالضرورة تقاسما للسيطرة . إذ غالبا ما تقع السيطرة المباشرة على المشروع في يد الشركات عابرة القومية وفقا للعقود المبرمة والخاصة بتوزيع أهلية الإدارة ، أو من الناحية الفعلية نتيجة التحكم في المدخلات التكنولوجية وعلى مزايا التسويق(٢٣) . كما أن المشروعات المشتركة تعتبر أحد المداخل الحديثة لجمع المزايا التي تملكها شركات محلية من ناحية ، وشركات عابرة للقومية دون أن تبدو هذه الاخيرة في صورة التعارض المباشر مع المصالح الاجتماعية المحلية المنافسة . وكذلك يمكن لشركات عابرة االقومية في أحد بلاد العالم الثالث أن ترتبط مع شركات عابرة للقومية من البلاد المتقدمة للعمل في بلد نام آخر . وقد تطورت هذه الرابطة في السنوات الأخيرة مع البلاد النامية الأكثر تطورا ، والتي بدأت تشق طريقها للعمل في المجال الخارجي الدولي(٢٤) .

ويمثل نقل التكنولوجيا ميكانيزما آخر له فعالية كبيرة لربط وتحوير بنية الرأسمالية المحلية دون تحمل مخاطر الاستثمار المباشر ، ويتسم هذا الميكانيزم بأنه أكثر شمولا واتساعا بكثير من الأشكال التقليدية للعمل الدولي ، ذلك أن الغالبية الساحقة من الشركات الصناعية والاستخراجية ذات الوزن في البلاد النامية تعمل بتكنولوجيا أجنبية تم نقلها بأسلوب أو بآخر من أساليب النقل من الشركات عابرة القومية في البلاد المتقدمة . أما فعالية هذا الميكانيزم فتأتي من طبيعة عملية النقل باعتباره عملية دائمة ومتقطعة في نفس الوقت . فالشركات عابرة القومية لاتقدم على الترخيص لشركات محلية باستخدام تكنولوجيا منتج ، أو عملية انتاج بدون أن تربط ذلك بنوع من التخطيط للتقادم التكنولوجي Technological Obsolescence ، وبتعبير آخر فهي لاترخص المبتكرات التكنولوجية التي تستطيع الاحتفاظ بها كمورد احتكاري ، وإنما ترخص المبتكرات التي تتعرض للتقادم والشيوع والنضوج النسبي(٢٥) ، حيث أن التكنولوجيا تصبح مع تعاظم وتوسع الانتاج الدولي أحد المعايير الجوهرية للمنافسة في مجال الأعمال ، فإن الشركات المحلية التي تستخدم عمليات

الانتاج ، أو التصميمات أو المنتجات التي تطورت في شركة معينة عابرة القومية تظل مرتبطة بحاجتها لمتابعة التطور التكنولوجي بها . ومن ناحية ثانية ، فإن نقل التكنولوجيا يرتبط بمعايير التسويق . ويتضمن ذلك ضرورة تعزيز عملية النقل عن طريق أنماط تنظيمية في البلاد النامية تقوم على الوساطة التجارية والإعلان . ويقوم على أداء هذه الأنشطة قطاع معين من رجال الأعمال في البلاد النامية . ويعتبر هذا القطاع أكثر الفئات مشايعة لايديولوجية ، ومصالح الاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية .

ويضاف إلى ذلك ميكانيزمات عديدة أخرى لربط ودمج قطاع من المنتجين والعاملين الأصغر حجما ، والأقل نفوذا في البلاد النامية ، فتوسع استخدام أسلوب المقاولات من الباطن كبديل للاستثمار المباشر يؤدي إلى انشاء صلات قوية مع الشركات الصغيرة التي تعتبر الشركات عابرة القومية بمثابة السوق الرئيسة لعملياتها . وتقدم سياسات الاستخدام والعمالة أحد الميكانيزمات الهامة لربط مصالح قطاع هام من المديرين والموظفين المحليين ذوي المهارات الخاصة بمصالح الشركات عابرة القومية . وعلى الرغم من أن التوسع في استخدام عناصر وظيفية محلية يعتبر حديثا نسبيا فقد أصبح استخدام مديرين ومهنيين من نفس البلد المضيف هو الشكل الأساسي لقوة العمل في البلاد النامية . ومع ذلك فإن هذه الشركات تحرص حرصا تاما على اختيار هذه العناصر بدقة . ويصر مديرو الشركات عابرة القومية على أن يكون لهؤلاء المديرين سياسة مشتركة مع الشركة وولاء لمصالحها[٢٦] . ويرى كثير من الكتاب أن هذا الشرط يؤدي إلى نزع فعلي للطابع القومي للمديرين المحليين في الشركات عابرة القومية[٢٧] .

ويعمل مجموع هذه الميكانيزمات على ظهور قطاع اجتماعي يرتبط بالاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية داخل المجتمع المحلي . ويتوسع هذا القطاع عندما تعمل السياسة الاقتصادية الكلية بالتوافق مع مصالح هذه الشركات وبلادها الأم ، والمنظمات الاقتصادية الدولية التي تعكس هذه المصالح . ويمثل هذا التحالف بحد ذاته ، في حالات عديدة ، انشقاقا رأسيا في التكوين الاجتماعي للدول النامية المضيفة ، ولكنه يخلق أيضا مدى أوسع من التنافر في

التركيب الاجتماعي نتيجة الروابط التي تصل القطاع الاجتماعي الذي تم تدويله مع جماعات أخرى داخل المجتمع المحلي .

ويفضي ذلك كله بدوره إلى زيادة الصعوبات أمام عملية الاندماج الاجتماعي الداخلي . ولكن عمق هذه المصاعب واتساع الفجوة التي تتم في سياق التدويل المتزايد للاقتصاد المحلي يتوقفان على التركيبة الأصلية للمجتمع وخصائص التشكيلات الاجتماعية داخله ، وطبيعة الانقسامات الشائعة فيه ، وبصورة عامة يمكن القول بأن الشركات عابرة القومية لاتخلق انقسامات أفقية ـ حيث لم تكن موجودة ـ .فلا تتكون جماعات ثقافية ، أو عرقية ، أو دينية ، أو إقليمية مع توسع تدويل الاقتصاد . ولكن هذه الانقسامات تصبح معرضة للتعمق نتيجة السياسات العامة التي تطبقها الحكومات التي تتبع استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية . فالخصائص العامة لهذه السياسات تسمح بزيادة درجة عدم المساواة بين الأقاليم ، والتوزيع غير العادل لفرص النمو بينها . فبينما تهمل الأقاليم الأفقر والأكثر حرمانا من الموارد يتم تركيز عوامل النمو الاقتصادي في أقاليم ومناطق ومدن بعينها . ومن ناحية ثانية فإن الاقسام الاجتماعية تظل واهنة الارتباط بعضها ببعض نتيجة غياب ، أو ضعف الروابط التكاملية بين عمليات العمل الاجتماعي التي تقوم بها . ويتدعم هذا الموقف الاجتماعي الذي يتسم بالتفكك نتيجة لسيادة اتجاهات ثقافية تركز على الحافز والمصلحة الفرديين ، ولاترى في إحكام بناء المجتمع وظيفة عليا ، ومهمة قومية تنبغي متابعتها بمجموعة من السياسات المتناسقة التي لها قوة التأثير على العوامل المادية الحاكمة للتوجهات الاجتماعية . وفي هذا الاطار قد تسنح الفرصة أمام تضافر عوامل الانقسام الطبقية والعرقية في البناء الاجتماعي مما يؤدي إلى تقوية النزعات الاستقلالية لدى الاقسام الاجتماعية المتميزة لغويا ، أو ثقافيا ، أو دينيا ، أو عرقيا .

ثالثا : السياسة فوق القومية والسياسة تحت القومية :

يمكننا أن نلخص النتائج التي توصلنا إليها حتى الآن في مقولة أساسية ، وهي

أن وزن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية في تكيف الهياكل الاقتصادية ـ الاجتماعية للمجتمعات النامية يتوقف على مستوى وخصائص التطورات الداخلية في هذه المجتمعات . وتأتي هذه المقولة بافتراض معاكس لما اصطلح عليه كتاب مدرسة التبعية ، ولكن في اطار حدود معينة . فالشركات عابرة القومية قد مثلت عنصرا ديناميكيا وراء تحولات الاقتصاد الدولي في العقود الأربعة الأخيرة ، ولكنها ليست العنصر الوحيد. إن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية يتفاوت من منطقة لأخرى ، وبلد نام لآخر تبعا للظروف النوعية السائدة في هذه المناطق والبلاد ، وتبعا لثلاثة عوامل عامة ومشتركة :

العامل الأول يمثل مستوى النمو المتحقق فعلا لدى الدول النامية . فكما أكدنا من قبل فالشركات عابرة القومية لاتخلق نموا ولاتحفزه ، وإنما تأتي فعلا حيثما يتحقق مستوى مرتفع من النمو الاقتصادي . ويصدق ذلك على الشركات العاملة في القطاعين التحويلي والخدمي . والاستثناء من تلك القاعدة هي شركات الاستخراج والموارد الأولية . على أن مثل هذه الشركات قد تحقق ثروة ولكنها لاتخلق نموا . وفي هذا الاطار فإن الشركات عابرة القومية تلعب دور تكيف النمو المتحقق ، والسيطرة على بعض اتجاهاته الأساسية ، واعطاء هذا النمو مغزى ووظيفة اجتماعية في ساحة العملية المتزايدة لتدويل الاقتصاد المحلي .

أما العامل الثاني فيتمثل في حدوث تحولات في توزيع القوى الاجتماعية والسياسية الداخلية من شأنها أن تفضي إلى تمكين الدولة التي تختار استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية من إحكام السيطرة على قوة العمل ، ونزع مشاركة العمال الوطنيين ، ونزع راديكالية التنظيم النقابي ، وتغيير اتجاهه . ومن ثم تخفيض مستويات الأجور وفرض الانسياق والطاعة على العاملين إجمالا . وبطبيعة الحال فقد لايكون ذلك شرطا لوفود الشركات عابرة القومية العاملة في مجال الاستخراج والتي اثبتت القدرة على مواصلة النشاط في بلاد ذات نظم سياسية ذات ايديولوجيات معادية للرأسمالية . ولكنه شرط أساسي بالنسبة

للشركات العاملة في قطاع الصناعة التحويلية الذي هو المحرك الأساسي للنمو .

وهناك شرط هيكلي ثالث يتمثل في قدرة الدولة على تحمل أعباء تمويل عملية تدويل الاقتصاد المحلي . ويمكن التحدث عن أعباء حقيقية لهذه العملية لأنها تشتمل على مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تحتم العبور بمرحلة ممتدة نسبيا من عجز ميزان المدفوعات وتراكم مدينية (مديونية)كبيرة نسبيا . وقد تتاح فرص فريدة لعدد محدود من البلاد لتجاوز هذه الأعباء نتيجة تراكم ثروات نقدية استثنائية من صادرات المواد الأولية مثل البترول ، أو عن طريق معونة أجنبية كثيفة .

ويعني ذلك أن هذه الشروط يتوجب تحقيقها قبل انخراط الشركات عابرة القومية في العمل بالبلاد النامية ، وليست نتيجة لهذا العمل . وقد يتم توفير هذه الشروط إما نتيجة ظروف أولية خاصة بدول معينة مثل كوريا وتايوان ، وإما أن يأتي تحقيقها في سياق صراع اجتماعي وسياسي ضد نظام وطني حاكم . وتأتي هذه الشروط بالتالي في سياق مايمكن تسميته بثورة مضادة ، أو حركة قوية للردة عن تطور قومي ووطني سابق . وما أن تفد الشركات عابرة القومية حتى تتمكن نتيجة قوتها المالية والتكنولوجية وقدرتها على التلاعب بالسياسات الحاكمة في البلاد الأم من توطيد قاعدة لتحالف اجتماعي فوق قومي داخل الدول المضيفة . ويعطي هذا التحالف أساسا للسياسات فوق القومية ، وذات الطبيعة المحافظة . وفي المقابل ، فإن التحالفات الاجتماعية التي قادت في فترات سابقة تجارب وطنية وقومية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي لاتنحسر . وغالبا ما تكون هزيمتها مؤقتة . بل إن النتائج التي قد تسفر عنها تجربة تدويل الاقتصاد تحت نفوذ الشركات عابرة القومية قد تؤدي إلى إحياء هذا التحالف الراديكالي وتوسيع نطاقه .

ولذلك فقد يكون من الأكثر فائدة أن نتحدث لا عن طبيعة الدولة ، وسمات الانقسام الداخلي ، أو العوائق أمام الوحدة والتكامل القوميين ، وإنما عن خصائص السياسة ذات الصلة المباشرة بالمسألة القومية في البلاد النامية ، في علاقتها بالشركات عابرة القومية . ونعني بالسياسة هنا لاعملية تحديد الأهداف

والوسائل وتنفيذها policy ، وإنما طبيعة توزيع القوى الاجتماعية والسياسية على المواقف المختلفة من القضايا الأساسية للتطور الداخلي في بلاد معينة ، والعوامل الحاكمة لحركة موازين القوى بين هذه القوى politics .

وتختلف الخصائص الموضوعية للسياسة بالمعنى سالف الذكر في البلاد النامية تبعا لمستوى تطورها الاقتصادي . وبالنسبة للبلاد التي تستقطب جل اهتمام الشركات عابرة القومية : أي تلك التي بلغت مستوى أرقى من النمو الرأسمالي بالمقارنة بغيرها من البلاد النامية يمكننا أن نلمح سمة مركزية للسياسة . وهذه السمة هي انقسام القوى الاجتماعية ـ السياسية الفاعلة عامة ـ إلى تكتلين أو تحالفين كبيرين . التحالف الأول يسمى التحالف الشعبي **populist**، أما التحالف المضاد فيمكن تسميته بالتحالف المحافظ المضاد للشعبية .

ويتميز التحالف الشعبي بتركيزه على التكامل القومي ، وبحرصه على تحقيق استقلالين سياسي واقتصادي نسبيين ، وبسيطرة ذهنية اصلاحية تقوم على استخدام جهاز الدولة في تقريب الفوارق بين الطبقات والأقاليم، وتوجيه النمو الاقتصادي لتحقيق هذا الهدف مما يستدعي ضرورة تحول الدولة ذاتها إلى قوة انتاج رئيسة ، وبالتالي إلى طرف رئيس في عمليات الانتاج ، ويحتم ذلك بدوره قيام الدولة باضعاف سيطرة ونفوذ الفئات الطبقية الحاكمة في الريف ، عادة عن طريق اصلاح زراعي معتدل . ويظل التحالف الشعبي محتفظا بتماسكه طالما كان قادرا على السيطرة على تناقضات أطرافه من خلال صهرها معا في مثل أعلى قومي موحد .

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فيملك نموذجا سياسيا يقوم على حكم وسلطة نخبة قوية ، والأولوية المطلقة للنمو الاقتصادي بحد ذاته ، والاحتفال بدور الفئات المالكة في الريف والمدن معا في دفع هذا النمو . وعادة مايرتبط الاهتمام البارز بالنمو الاقتصادي بتحقيق دمج أقوى للاقتصاد المحلي بالسوق الرأسمالية العالمية والشركات عابرة القومية ، ويظل هذا التحالف في الأساس مدفوعا بمعارضة أي اصلاح اجتماعي يتعارض مع استمرار هيبة ونفوذ ومصالح

الطبقات المالكة ، أو يقيد الدولة بالتزام ايجابي جماهيري واسع النطاق لدورها المباشر ، أو غير المباشر في الحقل الاقتصادي والاجتماعي .

وعندما يسيطر التحالف الشعبي على الدولة ، فإنه يستطيع أن يحقق انجازات كبرى على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي لفترة من الزمن . ولكن التناقض الأساسي الذي يحكمه هو الضرورة السياسية للتوفيق بين المصالح التي قد تكون معارضة للقوى الأساسية فيه : أي الفلاحون الفقراء وأحزابهم ، أو تنظيماتهم ، والطبقة العاملة بأحزابها ، أو تنظيماتها النقابية وقطاع كبير من الطبقة الوسطى الجديدة من مهنيين وفنيين وموظفين ، والقطاع الوطني من الرأسمالية المحلية . وعند لحظات معينة لايصبح هذا التوفيق ممكنا إلا على حساب النمو الاقتصادي ، ولكن توقف النمو أو الركود الاقتصادي قد يقود إلى تفسخ أقوى لهذا التحالف مما يفضي به إلى فترات توتر وصراع داخليين .

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فقد يستطيع أيضا أن يدفع النمو الاقتصادي على حساب تقليص الاصلاحات الاجتماعية التي تم تحقيقها فيما سبق على يد التحالف الشعبي . على أن ذلك كثيرا ما يتم على حساب الشرعية السياسية والاجتماعية . ومن ثم يصبح التناقض الأساسي الذي يحكمه مرتبطا بالافتقار إلى هذه الشرعية . وقد يصل هذا التناقض إلى درجة عالية من الاحتدام عندما يعجز هذا التحالف عن دفع النمو الاقتصادي نتيجة للآثار السلبية للاندماج الموسع في السوق الرأسمالية العالمية ، وخاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية الكبرى في المراكز الرئيسة لهذه السوق : أي البلاد المتقدمة .

وما يهمنا مباشرة بشأن هذه التحالفات المتعارضة هو تأثيرها على المسألة القومية ، وعلاقة ذلك بالشركات عابرة القومية ، والواقع أن الفعالية الأساسية لهذه الشركات تتم من خلال إعطاء سندين اقتصادي وسياسي دوليين مباشرين وغير مباشرين على المستوى الهيكلي ، وعلى المستوى الظرفي للتحالف المحافظ المعادي للشعبية . ومن خلال التأثير على مدى تماسك هذا التحالف ، وعلى الظروف الاقتصادية التي تحدد مدى فرصته في استمرار الحكم في الدولة . ومن

هنا يكتسب الموقف الذي يقيمه التحالف المحافظ المعادي للشعبية تجاه المسألة القومية أهميته البالغة .

والواقع أنه على مستوى السياسة الفعلية فإن هذا التحالف المحافظ يتسم بازدواجية فريدة بين التوجهات فوق القومية والتوجهات تحت القومية . وتتجسد التوجهات فوق القومية على وجه خاص في الروابط التي ينشئها التحالف والدولة التي تعبر عنه مع الاقتصاد المدول ، والمراكز الرئيسة لهذا الاقتصاد . ويترجم هذا التوجه في مجمل الاطار العام للسياسات الاقتصادية والاجتماعية في الداخل ، والتي توثق اندماج الاقتصاد المحلي بالعملية العامة لتدويل الانتاج . أما التوجهات تحت القومية Sub-national فتتجسد في النمط الخاص للسيطرة السياسية التي تميز سلطة هذا التحالف . فالتحالف المحافظ المعادي للشعبية يسعى لتجاوز قوى المعارضة الشعبية المتمركزة في المدن عن طريق مناشدة القوى المحلية عامة وخاصة في الريف . وكذلك فهو يسعى للاستفادة من نفوذ الفئات المالكة التقليدية في الريف ، ويعمل على إعادة تنظيمها من خلال هياكل الحكم المحلي . ويقدم المستوى تحت القومي أيضا فرصة لازدهار ايديولوجية ترتبط بتمجيد التراث الثقافي القديم للدولة ، والذي تعتبر المناطق المحلية والريفية مستودعا لذكرياته . وأخيرا فإن هذا التحالف قد لايستنكف ، من أجل تدعيم سلطته ، عن ايقاظ المشاعر العرقية والتعصب الطائفي والديني واللغوي حتى يجهض احتمالات تضامن الفئات الاجتماعية والطبقات الفقيرة عبر هذه الانقسامات ويستفيد من المنافسات المرتبطة بهذه التقسيمات .

وقد يكون من الظلم البين اتهام الشركات عابرة القومية بالمسؤولية عن أو الموافقة على كل هذه الممارسات . ولكن مسؤوليتها تكمن في دعم التحالف المحافظ اجمالا سياسيا واجتماعيا واقتصاديا .



مراجع وملاحظات الفصل الخامس

1. N. Andreff. Op-Cit. pp. 89 - 92.

2. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment. P. 28.

3. U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. pp. 28-29.

4. U.N. Commission, Op-Cit. Table 38. pp. 242.

5. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues. P. 75.

6. J. Perrin. Les Transferts de Technologie. P. 48.

7. U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development. P. 139.

8. J. Perrin. Ib-Id. P. 51

9. P. Barret. Op-Cit. pp. 70 - 74.

10. Cited in J. Masini et al. Les Firmes Multinationale et le Developpment. Revue Tiers Monde. Tome XIX. No. 71. Avril - Juin, 1978. pp. 416 - 422.

11. U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations ... P. 142.

12. Samir Amin. "Towards a New Structural Crisis of the Capitalist System. in C. Widstrand (ed.) Multinationals Firms in Africa. Uppsala , Scandinavian Institute of African Studies. 1975. pp. 3 - 26.

13. A. Glyn and B. Sutcliff. Capitalism in Crisis. New York, Pantheon Books, 1972. P. 20, Also see: G. Helleiner. Manufactured Exports of the Multinational Firms. Economic Journal. March 1973.

14. UNCTAD. Restructuring of World Industry. Geneva, U.N. TD/185. 1978. Table I.

15. Cited in Masini et al. Ib-Id. pp. 423 - 426.

16. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues. pp. 78 - 79.

17. J. Perrin. Op-Cit. pp. 52 - 53.

18. C.A. Michalet, M. Delapierre, B. Madeuf et B. Ominami. Nationalisa-'tions et Internationalisation ..... pp. 59 - 60.

19. U.N. Commission. Op-Cit. Tables Nos. 111-20, 111-22. pp. 224-226.

20. U.N. Centre on Transnational Corporations .... Third Survey. pp. 146 - 149.

21. E. Fanjyszlber and T. Tarrago. Transnational Enterprises, their Global Expansion and their Influence on Mexican Industry. Mexico City, Fondu de Cultura Economica, 1971. pp. 16 - 18.

22. U.N. Centre. Ib-Id. pp. 31 - 32.

23. K.R. Harrigan. Joint Ventures and Global Strategies. Columbia Journal of World Business. Summer 1984. pp. 7 - 16.

24. S. Connolly. Joint Ventures with Third World Multinationals: A New Form of Entry to International Markets. Columbia Journal of World Business. Summer 1984. pp. 18 - 22.

25. J. Perrin. Op-Cit. P. 59.

26. D. Girmidis. Op-Cit. P. 19.

27. C. Thomas. Industrialization and Transformation of Africa: An Alternative Strategy to MNC's expansion. in C. Widstrand. P. 338.





الباب الثالث :

الدّول النامية والشركات عابرة القوميّة

"تحولات ميزان القوى"

الفصل السادس

ديناميّة الصّراع التوزيعي وآفاق التطوّر القومي

مقدمة :

خلقت أعمال العديد من الكتاب انطباعا خاطئا بأن الشركات عابرة القومية هي كائنات خرافية ذات قدرة كلية ، وأن الحكومات والدول والقوميات التي تتعامل معها في العالم الثالث هي دائما فريسة سهلة لاحول لها ولاقوة .

وفي واقع الأمر فإنه منذ بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دورا هاما في اقتصاديات الدول النامية المضيفة لم تكف النزاعات بين الشركات العملاقة ، وخاصة تلك العاملة في قطاع الموارد من ناحية ، والرأي العام ، والحكومات أحيانا من ناحية أخرى عن التفجر . وهناك بعض المعارك الكبرى التي تقف شاهدا على هذه الحقيقة مثل تأميم شركات البترول في فنزويلا والمكسيك في ثلاثينات هذا القرن .

على أنه فقط مع بداية السبعينات اكتسبت ظاهرة النزاع بين الحكومات في الدول النامية ، والشركات عابرة القومية طابع الأزمة نتيجة لتضمنها أبعادا جديدة . ومن أكثر هذه الأبعاد أهمية أن عددا كبيرا من الدول النامية قد شارك في النزاع في نفس الوقت . ومن الأبعاد الجديدة أيضا أن النزاع الكبير الذي تفجر في النصف الأول من السبعينات لم يتضمن أبعادا ايديولوجية واضحة . بل إن التغير الأكثر تعبيرا عن طبيعة هذا النزاع وعن الأزمة التي ثارت نتيجة له هو أن الاجراءات التي اتخذتها بعض حكومات العالم الثالث في مضمار إعادة صياغة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية لم يكن من الممكن تنفيذها بنجاح لولا مشاركة بعض الحكومات التي صنفت تقليديا باعتبارها حكومات محافظة أو حليفة للمعسكر

الغربي . وبالتالي اتسم النزاع بالتركيز على المطالب والمسائل الاقتصادية البحتة ، ومن ثم فقد أطلق على سلوك هذه الحكومات اجمالا مصطلح « القومية الاقتصادية » تمييزا لها عن حركة التحرر الوطني في الخمسينات والتي توجتها حركة عدم الانحياز بما لها من مضمون سياسي وأيديولوجي متميز .

ومع ذلك فقد أخذت مطالب حكومات العالم الثالث في الاتساع والشمول مما برر تسميتها بحركة انشاء نظام اقتصادي عالمي جديد . وتضمنت تلك المطالب قضايا شروط التجارة ، وأسعار المواد الخام ، والمعاملة التفضيلية للدول المتخلفة في أسواق الدول المتقدمة إلى جانب القضايا المتعلقة بالاستثمارات المباشرة ، ونقل التكنولوجيا ، وإعادة جدولة الديون ، وتخفيف أعبائها وزيادة المعونات الرسمية ، وتعظيم عائدها الصافي . . . الخ . وفي سياق هذه الحركة نجحت بعض الدول النامية في انتزاع مكاسب حقيقية منها إعلان حق السيادة على الموارد الطبيعية ، وتأميم العديد من الشركات الأجنبية العاملة فيها ، واستقرار حق الدول في التأميم .

ومع ذلك فما لبثت الآمال الكبيرة التي انعشتها حركة انشاء نظام اقتصادي عالمي جديد ، والمعارك الناجحة التي خاضها العديد من الحكومات ضد الشركات عابرة القومية أن انحسرت تدريجيا في النصف الأخير من السبعينات . بل بدا أن الدول الرأسمالية المتقدمة قد بدأت في الهجوم المضاد مع نهاية السبعينات . وتطور هذا الهجوم طوال سنوات الثمانينات ، وكان أن عملت حكومات عديدة في العالم الثالث على التقهقر بعيدا عن المواقف القومية الاقتصادية التي اعلنتها ، أو شاركت في إعلانها من قبل .

إن خبرة هذه التجربة كلها لم تدرس بعد بالعناية الواجبة . ومازالت هذه التجربة موضع اختلافات شديدة في التفسير . كما أن معظم التفسيرات الرائجة تعكس أحكاما انطباعية ، وتجعل الفكر رد فعل مباشر للتغير في الواقع ، عوضا عن دوره في استشفاف منطق واتجاه التحول في مدى تاريخي مناسب . فمع صعود القومية الاقتصادية في العالم الثالث سارع البعض باستنتاج أننا نشهد عصرا

جديدا تضمحل فيه قوة الشركات عابرة القومية وربما تختفي[1] . وفي الاتجاه المقابل أكد البعض الآخر بأن « التصاعد في القوة الاقتصادية النسبية لبعض بلاد العالم الثالث قد تحقق ،أو على الأقل تم السماح به نتيجة عوامل حركتها وصممتها الشركات عابرة القومية »[2] .

وبعيدا عن المبالغات فإن تشخيص القومية الاقتصادية التي تأججت في النصف الأول من السبعينات لايزال أمرا تكتنفه أوجه عديدة من الغموض . ولكن من حيث الجوهر يمكن القول بأنها قد مثلت لحظة خاصة من صراع دائر في كل وقت حول توزيع عائد الانتاج الدولي . وهو صراع لم يضع في قائمة قضاياه تصفية ايديولوجية ، أو أسس عمل الشركات عابرة القومية ، وإنما نقلها إلى مرحلة جديدة تستبعد فيها إلى حد ما أكثر جوانب عملها ركودا وتخلفا .

لقد تأججت القومية الاقتصادية لحكومات العالم الثالث في لحظة خاصة لأن موازين القوى التي تحكم حركة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية كانت في ذلك الوقت من السبعينات مواتية لهذه الحكومات . ثم إنها انحسرت بعد ذلك لأن هذه الموازين قد تحركت بعد ذلك لصالح الشركات عابرة القومية .

إن صراع حكومات العالم على توزيع عائد الانتاج الدولي لايقوض أسس الانتاج الدولي الذي يتم تحت قيادة الشركات عابرة القومية لصالح الأقسام الاحتكارية من الرأسمالية في بلدان عديدة ، ولكنه يفرض عليه أن يتطور وفق أسس عملية التدويل ذاتها . ومثلما يتوقف ناتج الصراع التوزيعي بين النقابات وأصحاب الأعمال على موازين القوى السائدة في لحظة معينة ، فإن توزيع عائد الانتاج الدولي يتوقف أيضا على موازين القوى بين الدول النامية والشركات عابرة القومية . غير أنه في سياق هذا الصراع قد يتم إما باستيعاب النقابات والطبقة العاملة استيعابا أقوى في النظام الرأسمالي ، وإما بتحقق وتفتح إمكانات تجاوز هذا النظام أمامها . وكذلك فإن الصراع التوزيعي قد يقود في الأمد الطويل إما إلى مزيد من استيعاب الدول ، والقوميات النامية داخل ميكانيكية الانتاج الدولي وشبكات الشركات عابرة القومية ، وإما بتفتح امكانات

أوفر قوة ، وأوسع نطاقا أمام التطور القومي عن طريق تجاوز مجمل علاقات الإنتاج الرأسمالية الاحتكارية المتضمنة في عالم الشركات عابـرة القوميـة . والحال أن العنصر الحاكم للاختيار هنا ليس هو الشركات عابرة القومية ، وإنما القوميات النامية ذاتها وخصائصها وديناميكيتها وتكوينها الداخلي . . . الخ .

ومهما كان من أمر آفاق التطورات المقبلة في المدى البعيد ، فإن أحداث ونتائج الأزمة التي أثارتها القومية الاقتصادية قد افضت بالفعل إلى تجديدات هامة في خصائص عمل الشركات عابرة القومية . غير أن هذه التجديدات ذاتها تسمح باستيعاب أقوى لهذه القوميات ، أو بتعبير أدق لعناصر ومكونات هذه القوميات في مجال الاقتصاد المدول ، وتفقدها بالتالي تكاملها الداخـلي . ومن هنا تنشأ ضرورة دراسة حركة موازين القوى في حلبة الاقتصاد المـدول ، ثم الأشكال الجديدة التي نشأت عن المرحلة السابقة من الصراع التوزيعي ، ثم انعكاساتها على مستقبل القوميات النامية .

أولا : حركة موازين القوى :

يحسم ميزان القوى السائد بين الشركات عابرة القومية والدول الصراعات التي قد تدور بينهما . على أن كل مستوى من مستويات الصـراع ، أي طبيعة الأغراض والمكاسب التي يعمل كل منهما على تحقيقها على حساب الاخر ، يتفق مع مستوى معين لممارسة القوة . وبالتالي يمكن دراسة موازين القوى على ثلاثة مستويات : سلوكي وشكلي وهيكلي .

فالقوة على المستوى السلوكي تظهر كعلاقة غصب force، وتعني بقدرة طرف أو اطراف معينة على التأثير على قرارات وسلوك طرف أو اطراف أخرى حول موضوعات معينة وفي فترة محددة(٣). وتنتج عمليات الغصب المتبادل توزيعا محددا للقيم المتضمنة في موضوعات الصراع . أما على المستوى الهيكلي ، فإن القـوة تعني بقدرة طرف معـين على تعـريف الوظـائف ، وتوزيع الأدوار على أطـراف أخرى ، ومن ثم تحديد قيمة ومكانة هذه الأطراف الأخيرة في نظام ما . وعند هذا المستوى الأعمق من ممارسة علاقات القوة تستطيع أطراف معينة التأثير على

تشكيل هيكل وشخصية الأطراف الأخرى حيث أن فرصة هذه الأطراف في النمو الشامل تتوقف على الموقع الذي تشغله من هذا النظام . ويفترض هذا المستوى من ممارسة علاقة القوة أن الطرف الذي بيده تعريف الوظائف ، وتوزيع الأدوار في مؤسسة أو نظام ما يستطيع أيضا أن يردع المنشقين عن هذا النظام . ويتفق هذا المستوى أيضا مع مفهوم الهيمنة .

وهناك مستوى وسيط بين القوة السلوكية والقوة الهيكلية هو المستوى الشكلي ، ويعني هذا المستوى بتنميط العلاقة بين الأطراف من خلال وضعها في شكل معين . ويحدد هذا الشكل توزيع فرص السيطرة القانونية ، والالتزامات المتبادلة بين الأطراف المعنية . وبالتالي يتوحد هذا المستوى مع مفهوم السيطرة ، وإن كان المعنى هنا هو السيطرة في صياغتها المقننة ، والتي ليست بالضرورة هي السيطرة الفعلية .

والواقع أن هذه المستويات الثلاثة لعلاقات القوة متكاملة ، ولكنها ليست بالضرورة متطابقة . بل إن امكانات التغير والحركة في أي نظام اجتماعي تنشأ بالتحديد عن فرصة عدم التوافق بين هذه المستويات . ويقوم مستوى علاقات الغصب بدور إعادة التوازن بين أشكال محددة للسيطرة ، وهيكل محدد لتوزيع الأدوار بعد فترة محددة من الاختلال بينهما .

فإذا أخذنا النظام الدولي مثلا نجد أنه من حيث الجوهر يقوم على توزيع محدد للأدوار الاقتصادية ، أو تقسيم معين للعمل الدولي . ويقنن هذا التوزيع من خلال أشكال متفاوتة تحكم علاقة أطراف النظام بعضها ببعض . فالبلاد الرأسمالية المتقدمة ترتبط بعلاقات معينة تختلف شكلا ومضمونا عن العلاقات التي تربطها معا بالبلاد النامية . والواقع أنه يمكن أن تحدث مجموعة من الظروف التي إما أن تؤدي إلى ضعف قدرة الدول الرأسمالية المتقدمة على المحافظة على تقسيم العمل الدولي القائم ، وإما أن تجعل هذا التقسيم متخلفا عن حاجتها . وقد يحدث أيضا أن تتوافر للبلاد النامية امكانات وفرص معينة لاجبار الدول المتقدمة على تغيير الأشكال السائدة لعلاقاتها الاقتصادية ، وبذلك يحدث اختلال

مؤقت حتى تعود انماط السيطرة إلى التوافق مع أنماط تقسيم العمل وبالعكس . والواقع أن مجرد حصول المجتمعات المستعمرة على استقلالها السياسي قد أدخل عاملا جديدا تماما على موازين القوى بينها وبين الدول الرأسمالية المتقدمة ، كان لابد من أن ينعكس عاجلا أو آجلا على نظام العلاقات الاقتصادية الدولية .

ولذلك فالمداخل التقليدية التي تسعى لتصوير طبيعة موازين القوى الحاكمة للعلاقة بين الدول النامية والشركات عابرة القومية ليست خاطئة تماما . ووفقا لهذه المداخل فإن الشركات أوفر قوة من الدول النامية من حيث الموارد الاقتصادية . ولكن الدول النامية أقوى بحكم حق مزاولة السيادة وسلطة التشريع والرقابة واصدار القرارات : أي الموارد السياسية للقوة عامة . ويضاعف من قوة الدول ازاء الشركات انها تستطيع التعامل مع شركة واحدة في أي لحظة ، لأنه لايوجد عند التفاوض على التفاصيل هيئة ممثلة قانونا ، وحاضرة فعلا لها أهلية تمثيل كل الشركات . ومع ذلك فإنه لا الشركة ولا الدولة تستطيع استغلال قوتها تجاه الأخرى نتيجة وجود عوامل مقيدة وقوية .

ومن الواضح أن هذا النموذج سكوني ،ولا يعبر بحال عن حقيقة التحولات الكبرى التي قد تحدث في علاقة الشركات عابرة القومية بالدول النامية . فحتى لو أخذنا بتقسيم موارد القوة بين سياسية واقتصادية ، فإن ميزان القوة يتوقف على مرحلة الاستثمار . ويرى برجستن وهيرست وموران أن هذا الميزان يتحدد نهائيا بأربعة متغيرات وهي : قدرة الدولة على توجيه سلوك الشركات والصناعة ، وتكلفة تكرار أو تجاهل ما يقدمه الاستثمار الأجنبي ، وقدرة الدولة المضيفة على مقاومة التوترات السياسية الدولية الناشئة عن منازعات الاستثمار ، ودرجة عدم مناعة أصول وعوائد الشركة إزاء معاملة غير مواتية من جانب الحكومات المضيفة ، وعلى أساس هذه المتغيرات يتم التمييز بين أربع مراحل أساسية لتحولات ميزان القوى ، وهي :

١ ـ عصر قوة المستثمر أو الشركات عابرة القومية ، وقد استندت هذه القوة على احتكار الشركات الأمريكية لموارد رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات

الادارية اللازمة للانتاجين الاستخراجي والتحويلي في البلاد النامية ، وضعف المنافسة بين الشركات المختلفة في بلاد العالم الثالث واستقرار الهيمنة الأمريكية .

٢ ـ عصر الهبوط في قوة المستثمر : ويمتد طوال عقد الستينات . وقد فتح هذا الهبوط عن توافر موارد بديلة للاستثمار الأجنبي وخاصة رؤوس الأموال واشتداد المنافسة بين الشركات من أصول قومية مختلفة على العمل في البلاد النامية ، وانخفاض التكلفة السياسية للمصادرة ، وتعاظم اعتماد البلاد المتقدمة على الموارد الأولية للبلاد النامية .

٣ ـ نجاح وقوة البلادالمضيفة ،وقد نشأت عن قدرة هذه البلاد على التجمع معا ، وانتهاز أفضل الفرص مع تدهور القوة النسبية للبلاد الأم للشركات مع نضوج العوامل السابقة(٤) .

٤ ـ وهناك مرحلة رابعة يتحول فيها ميزان القوى من جديد لصالح الشركات عابرة القومية . وتأتي هذه المرحلة نتيجة قدرة الشركات على فرض عقوبات اقتصادية على بلاد بعينها ، وبناء أحلاف فوق قومية بين مختلف الشركات لمنع تسويق ، أو تمويل المشروعات التي تتعرض للتأميم أو المصادرة ، وتطوير استراتيجية جديدة تقل فيها مخاطر المصادرة ، وذلك بفضل التجارة في التكنولوجيا ، دون أن يقل عائد العمل الدولي . ويرى فرنون أنه كانت هناك مبالغة في درجة تحول موازين القوى أصلا لصالح البلاد النامية . إذ ظلت حال البترول حالة فريدة بالنسبة للمواد الأولية ، كما أن الأوبك لم تستطع أن تحرر نفسها من الاعتماد على الشركات القائدة في صناعة البترول . وفوق ذلك فإن حال الصناعة التحويلية قد أظهرت ميلا مغايرا . فقد تمت هزيمة محاولات البلاد النامية للتجمع والمفاوضة الجماعية مع الشركات الصناعية عابرة القومية كما حدث لمجموعة دول الأنديز Andean Pact . وعلى العموم فإن الظروف الموضوعية التي عززت المركز التفاوضي للدول النامية في مختلف القطاعات يمكن أن ينقلب . إذ أن تاريخ المنتجات

كثيفة العمل أو النمطية مثل البترول والمعادن والكيماويات تشمل فترات من الفائض المستمر مما يؤدي إلى هبوط التركيز الاحتكاري في الهيكل الصناعي العالمي لهذه المنتجات ، وهبوط قدرة البلاد المنتجة على وضع الأسعار إذا ما استمر الفائض مدة طويلة(٥). وهذا هو ما حدث بالفعل في مجال البترول أيضا في الفترة من عام ٧٩ إلى ١٩٨٦ . ويضيف بهرمان عاملا هاما في تحديد خصائص ميزان القوى وهو درجة تجانس سياسات البلاد الأم مع الشركات عابرة القومية . فعندما تتحقق درجة كبيرة من توافق الأهداف بين هذه الحكومات تكتسب الشركات عابرة القومية قوة اضافية : وفي حال تنافسها فإن مركز هذه الشركات في التفاوض مع الدول النامية المضيفة يتدهور(٦).

ويعيب هذه الأفكار طبيعتها الجزئية ، والإفراط في القياس على حال المواد الأولية . وفي واقع الأمر فإن تقديم نموذج شامل لحركة موازين القوى بين الشركات عابرة القومية والدول النامية يقتضي أن نأخذ في الاعتبار ثلاث مجموعات من العوامل : دينامية الانتاج الدولي ، ودرجة التنافس بين الدول الأم ، ودرجة التنافس أو التوافق بين الدول النامية المضيفة . وتتحدد العوامل الأساسية في كل من هذه المجموعات كما يلي :

أ ـ دينامية الانتاج الدولي :

وتتحدد هذه الدينامية عبر التغلب على التناقض بين الاحتكاروالمنافسة، وبين الانتاج والتسويق في المجالين القومي والعالمي . ومن وجهة نظر الشركات عابرة القومية ، فإن استراتيجية الشركة على الصعيد العالمي وقدرة جيل معين من المديرين الكبار على التأقلم مع الظروف المتغيرة تمثل أحد العوامل الحاسمة في تحديد مستقبل العمل الدولي للشركات عابرة القومية .

فالاتجاه نحو العمل الدولي يتفق مع دوافع سوق احتكار القلة ، ويعكس هذا الوضع نفسه سوق احتكار القلة إلى البلاد المضيفة ، التي تجد ذاتها في وضع ضعيف إذا كانت بحاجة إلى الموارد الرأسمالية والتكنولوجية التي تملكها الشركات الاحتكارية .

وفي مـرحلة تاليـة تبرز تنـاقضات هذه السوق نتيجـة ديناميـة الشيوع التكنولوجي الذي يدفع نحو تعظيم درجة المنافسة في هذه السوق . فتقادم التكنولوجيا المستخدمة يجعلها متـاحة للشـركات الصغـرى ، وللشركـات الكبرى من أصول قومية أخرى . وبالتالي تتسع درجـة المنافسـة بدخـول الشركات الصغرى وشركات الدول الأم الأخرى إلى مجال العمل الدولي . ويتحقق هذا الدخول عن طريق عرض شروط أفضل على الدول المضيفة مما يجعل موازين القوة تتحرك لصالحها . وتمثـل القدرة عـلى تمويـل عمليات الانتاج في البلاد المضيفة أحد العوامل التي تميل بميزان القوة بصورة أقوى لصالح بلادٍ معينة .

وفي مرحلة ثالثة تبدأ سـوق احتكار القلة في تـأكيد ذاتها من جديـد . فالمنتجات وعمليات الانتاج النمطية تكنولوجيـا تظهـر حساسيـة متزايـدة لـوفورات الانتـاج الكبير وتكتيكـات خلق الأذواق . كما أن القـدرة عـلى التسـويق الواسـع تضيف إلى الاعتبارات التي تميـل لصـالـح الشـركـات الأضخم . وفوق ذلك فإن جعل التجديد التكنولوجي معيـارا للمنافسـة العالمية يحسم الصراع لصالح الشركات التي تمتلك قدرات كبيـرة في مجال البحث التكنولوجي ، وتنمية المنتجات وعمليات الانتاج . وبـذلك تبـدأ مرحلة جديدة يتأكد فيها من جديد الطابع الاحتكاري للسوق ، ويميل ميزان القوى لصالح الشركات الأضخم وضد مصالح الدول النامية .

على أن المرحلة الأخيرة لا تأتي إلا عبر عملية انتقال طويلة نسبيا تتصاحب فيهـا عوامـل القوة والضعف لـدى كل من الـطرفين : الشـركات عـابرة القومية ، والدول النامية المضيفة . والعامل الحاسم في عملية الانتقال هذه هي قدرة الشركات من أصول قومية مختلفة على التأقلم مع متطلبات المرحلة الجديدة في مجال انتاج معين ومنطقة نامية محددة . فالشركات الأمريكية التي اعتادت على التمتع بمركز غير منـازع في مجال الأعمـال الدوليـة في الدول النامية ، وتكونت لدى مديريها الكبار نزعة الهيمنة وذاتية أبوية في أفضـل الأحوال،صادفت صعوبات كبيرة في الاعتياد على ظروف تدهور مـركزهـا

النسبي في مجال الأعمال الدولية ، خاصة في الدول النامية . وبالتالي فإنها لم تنجح في تطوير قدرتها على التأقلم مع هذه الظروف . كما أن استعداد الشركات لقبول درجة أكبر من المخاطرة يتباين كثيرا بين الشركات من أصل أمريكي بالمقارنة بالشركات الأوروبية واليابانية . ولذلك فقد نجحت الشركات اليابانية ثم الأوروبية في تثبيت أقدامها أكثر في أسواق الدول النامية في السبعينات(٧).

كما تختلف استراتيجية الشركات ، وبالتالي رد فعلها للتغير في موازين القوى حتى في حدود أصل قومي واحد تبعا لدرجة تكاملها الرأسي . فالشركات المتكاملة رأسيا أقل اعتمادا على أي حلقة بعينها من حلقات الانتاج ، كما أنها تستطيع القيام بالتنويع الجغرافي لعملياتها ، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على الاختيار بين أكثر من بديل ، وتظهر قدرة أكبر على التأقلم مع الظروف الجديدة عن تلك الشركات غير المندمجة رأسيا(٨) وينعكس هذا الاختلاف على نتائج الصراع التوزيعي في القطاعات الاقتصادية المختلفة .

ب ـ المنافسات بين الدول الأم :

مثلت المراحل من تاريخ العالم الثالث ، التي اتسمت بتوازن نسبي بين الأهداف التنافسية للمراكز الرأسمالية المتقدمة ، أفضل الظروف الدولية بالنسبة لبلاده . وكذلك فان المنافسة والتوازن النسبيين بين الدول الأم للشركات عابرة القومية تتيح أفضل ظروف لموازين القوى بين الدول النامية المضيفة وهذه الشركات ، خاصة بعد الاستقلال السياسي لدول العالم الثالث(٩). ومن هذه الزاوية مرت موازين القوى بثلاث مراحل تبعا لدرجة التوازن في المنافسات الدائرة بين الدول الأم . المرحلة الأولى مثلت موقفا كانت الولايات المتحدة ترث الامبراطوريات الاستعمارية التقليدية ، وتخضع الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى لنفوذها . وكانت هذه هي مرحلة الهيمنة للشركات الأمريكية . أما في المرحلة الثانية فقدبدأالهجومانالأوروبي والياباني المضادان منذ منتصف الستينات حتى قرب نهاية السبعينات . وفي هذه

المرحلة كانت صورة أوروبا تتحسن في مقابل تدهور الصورة الأمريكية في العالم الثالث ، وتدعم الصراع بين أوروبا واليابان والولايات المتحدة خاصة في قطاع الموارد الأولية مما مال بموازين القوى لصالح الدول النامية المضيفة[٩] . على أنه في مرحلة ثالثة عادت الولايات المتحدة إلى تأكيد نفوذها السياسي على الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى منذ بداية الثمانينات ، وسعت إلى السيطرة على عوامل الفرقة والتنافس فيما بينها . وبالتالي تمت التسويات الكبرى في التفاعلات الاقتصادية لصالح الولايات المتحدة على حساب أوروبا واليابان . وانعكس ذلك بالتالي على تدهور موازين القوة ضد مصالح الدول النامية .

جـ ـ المنافسات بين الدول النامية المضيفة :

فإذا كانت التكنولوجيا وامكانات التسويق هما أكثر موارد القوة للشركات عابرة القومية أهمية ، فإن المورد الثاني يتمثل في التنظيم العالمي لعملياتها بدرجة تؤدي إلى تقليص تبعيتها على أي مشروع ، أو بلد مضيف على حدة . وفي المقابل فإن البلاد النامية تتعامل مع هذه الشركات بصورة منفصلة ، وغالبا ما تكون متنافسة . وقد أدى هذا التنافس تاريخيا إلى المحافظة على قدرة الشركات ، وخاصة تلك العاملة في مجال الموارد الأولية ، على السيطرة حتى عندما لم يعد ذلك مبررا من الناحيتين الفنية والاقتصادية. وطالما أن الانتاج في البلاد النامية يتجه لا لاشباع الحاجات الداخلية ، وإنما للتصدير . فإن القاعدة المادية للتنافس بين الدول النامية تتمثل في خصائص الأسواق الخاصة بفروع معينة من الصناعة . ففي الصناعة الاستخراجية تشهد فترات من التوسع تنمو فيها أسواق الدول المتقدمة بمعدل أعلى من الانتاج . وتصبح السوق بالتالي حكرا على المنتجين أو البائعين ، وتقل درجة التنافس بينهم . وفي فترات أخرى تنكمش الأسواق ، أو تنمو بمعدلات أقل من معدلات نمو الانتاج ، وتصبح بالتالي حكرا على المشترين ، وتزداد درجة المنافسة بين المنتجين حول أنصبتهم النسبية في هذه السوق . أما في ميدان الصناعة التحويلية ، فإن التوجه لإحلال الواردات يؤدي إلى تقليص قاعدة

المنافسة بين الدول النامية ، على أن التوجه الحديث نحو التصنيع القائم على التصدير من شأنه أن يزيد هذه المنافسة احتداما .

وتتوقف درجة المنافسة بين الدول النامية أيضا على سياساتها الاقليمية والتكاملية . فقد حاولت بعض البلاد النامية السيطرة على المنافسات الدائرة بينها ، وبناء سياسة موحدة نحو الشركات عابرة القومية كجزء من استراتيجية التكامل الاقليمي . على أن معظم هذه المحاولات لم تسفر عن النجاح . وتعتبر تجربة عقد بلاد الانديز Andean Pact من أهم الخبرات في هذا المجال ، ذلك أن هذه البلاد قد وقعت عقدا يلزمها باتباع سياسات موحدة نحو المجالات المختلفة للنزاع مع الشركات عابرة القومية ، على أن التنافس فيما بينها على اجتذاب استثمارات وتحويلات التكنولوجيا من هذه الشركات قد أدى لتحطم هذه التجربة(١٠). وكذلك تبين تجربة الأوبك أن العجز عن السيطرة على المنافسات حول التسويق والأنصبة في السوق العالمية للبترول قد يؤدي إلى تدهور اتحادات المنتجين والمصدرين للمواد الأولية ، وبالتالي فشلها المشترك في الحصول على سعر عادل لصادراتها الأولية ، والمحافظة عليه في وقت تتحول فيه السوق إلى سوق مشترين . ومع ذلك فهناك حالات محددة قد تشجع فيها الشركات عابرة القومية في القطاع التحويلي على الاقدام على تجارب للتكامل الاقتصادي الاقليمي لأنها عادة ما تحصل على نصيب الأسد من حرية تحرك السلع وعوامل الانتاج بالمقارنة بالشركات المحلية .

ومن الواضح أن حساب موازين القوى تبعا لكل من هذه المجموعات من العوامل قد لا يتوافق من الناحية الزمنية تماما . فمثلا قد تتيح المنافسات بين الدول الأم فرصا أفضل للبلاد النامية ، ولكن هذه الأخيرة لا تنجح في استغلال هذه الفرص نتيجة للتضارب في السياسات ، أو المصالح فيما بينها . وكذلك فان حساب موازين القوى الناشىء عن جميع هذه العوامل قد يكون لصالح أحد أطراف العلاقة في الاجمالي ، وفي أكثر من منطقة من

مناطق العالم الثالث ، ولكنه يكون في الاتجاه المناقض في حال فرع صناعي معين أو بلاد محددة بذاتها . وهكذا لا يكفي حساب هذا الميزان في لحظة معينة بصورة عامة ، وإنما ينبغي أيضا دراسة كل حالة على حدة .

ثانيا : السيطرة وأشكال العمل الجديدة :

مع التحول في موازين القوى لصالح الـدول الناميـة في النصف الأول من السبعينات تغيرت الشروط التي تعمل على أساسها الشركات عابرة القومية في هذه الدول . وتنحت أشكال قديمة للعمل وظهرت أشكال جديدة . وتتـوزع هذه الأشكال الجديدة بصورة متباينة بين مناطق العام الثالث . ولكنها تعكس جميعها التوترات الناشئة عن الصراع حول السيطرة على المشروعـات الجديدة، والمبادلات الاقتصادية بين الشركات والدول النامية . وبعض هذه الأشكال تم تقنينها ، على حين أن أشكالا أخرى تطورت من خلال الممارسة . وفي الحالين ، فإن الشكل القانوني لتفـاعل مـابين الشـركات والـدول لايتضمن تثبيتا لمـوقع السيطرة . وقد يتحرك هذا الموقع مع الزمن تبعا للظروف المحيطة بحركة موازين القوى المحددة وللخصائص المميزة لأشكال العمل هذه .

وتشمل شروط عمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية جوانب عديدة : منها تحديد أولويات الاستثمار ، ومدى الملكية المحلية للمشروعات ذات المحتوى الأجنبي ، ومتطلبات الانجاز وزيادة العائد المحلي من عمليات الشركات عابرة القومية ، ومدى لجوء هذه الشركات للموارد المالية المحلية ، وحوافز الاستثمار ، والرقابة على نقل التكنولوجيا ، وطبيعة الاطار القانوني والمؤسسي الذي يحكم العلاقة بين الشركات والدول المضيفة .

على أننا سنركز بايجاز على تحديد الملامح الأكثر أهمية ، والمتعلقة بحقوق الملكية والسيطرة ، والرقـابة عـلى الممارسـات التجاريـة للشركـات عابـرة القوميـة ، وضمانات الانجاز .

أ ـ حقوق الملكية ، والسيطرة :

أدخلت حقبة السبعينات تغيرا يكاد يكون ثوريا في مجال الموارد الطبيعية .

فيمكن القول بأن عصر الامتيازات قد انتهى إلى حد بعيد . فوفقا لنظام الامتيازات Concessions كانت الشركات الأجنبية تقوم باستثمار مباشر بغرض استغلال موارد طبيعية في البلاد النامية ، وتمنح أو تنتزع لهذا الغرض حقوقا،واسعة وقاطعة في استغلال المورد المعني، تتضمن حق ملكية المورد المستخرج عند نقطة الاستخراج ، والحرية التامة في التجارة فيه ووضع أسعاره . ومن أجل ذلك كانت الشركات تحصل على حق استئجار الأرض ذاتها لمدد طويلة ، وتدفع مقابلها ريعا متواضعا . وفي واقع الأمر مارست هذه الشركات حقوقا هائلة اقتربت من الملكية الفعلية للأرض وما تحتها . لقد أخذت هذه النظم تتآكل تدريجيا مع الاستقلال السياسي ، ولكنها تعرضت لتصفية حقيقية مع موجة التأميمات الكبيرة التي اجتاحت العالم الثالث ، خاصة في النصف الأول من السبعينات.على أن موجة التأميمات لم تقتصر على قطاع الاستخراج، ولاحتى على القطاعات الأخرى التي تتصل مباشرة بسيادة الدول النامية على اقاليمها . ففي عقد الستينات (٦٠ ـ ١٩٦٩) عصفت التأميمات في العالم الثالث بـ ٤٥٥ مشروعا أجنبيا كان منها ٣٢ في قطاع التعدين ، و ٤٠ في قطاع البترول ، و٩٨ في الزراعة ، و ٧٦ في الصناعة التحويلية ، و ١٣٣ في البنوك والتأمين . . . الخ ، أما في الفترة (٧٠ ـ ١٩٧٦) فقد تم تأميم ٩١٤ مشروعا أجنبيا كان أكثرها في قطاع البنوك والتأميم ـ ٢١٦ مشروعا ـ ويتلوه قطاع البترول ـ ١٨٠ مشروعا ـ ثم قطاع الزراعة ١٧٤ مشروعا ، ثم الصناعة التحويلية ـ ١٤٥ مشروعا ـ والتعدين ٤٨ مشروعا . . . الخ[١١] .

على أن موجة التأميمات هذه مالبثت أن تراجعت بحدة ، ولم يزد متوسط المشروعات الأجنبية المؤممة في العالم الثالث في الفترة (٧٦ ـ ١٩٧٩) عن ١٦ مشروعا [١٢] .

وفي المقابل تطورت أشكال جديدة لعمل الشركات عابرة القومية في قطاع الموارد والقطاعات الأخرى ، لاترتبط بملكية المشروعات ، أي ان الاستثمار وحقوق الملكية على المشروع تكون مسؤولية الدولة المضيفة . ففي قطاع الموارد

تشيع أنماط تعاقدية جديدة مثل عقود المساعدة الفنية ، وعقود الادارة . الخدمة ، وعقود المشاركة في الانتاج ، وعقود التجارة التعويضية ، وعقود تسليم المفتاح ، إلى جانب المشروعات المشتركة . وتعكس هذه الأشكال مزيجا مختلفا من المشاركة في العائد المالي للانتاج بين الشركات والدول ، وموقع السيطرة المتمثلة في حقوق الادارة الفعلية . ففي عقود الادارة والخدمة تقوم الدولة باقرار حقوق السيطرة على جميع القرارات الفنية للشركة المتعاقدة ، على حين أن عقود المساعدة الفنية تتيح فقط دورا استشاريا لهذه الشركات . ويمكن القول عامة : إن البلاد النامية المنتجة للمواد الأولية قد اتجهت بصورة متزايدة منذ نهاية السبعينات إلى مزيج من هذه الأشكال التعاقدية بحيث أن السيطرة القانونية قد انزلقت بالتدريج إلى يد الشركات عابرة القومية من جديد(١٣) .

ومن الأشكال التي تشيع في قطاع المرافق العامة والصناعة التحويلية عقود ادارة المفتاح ، أو المفتاح في اليد Turn key contracts . وبمقتضى هذه العقود تقوم الشركة بتوفير كل مايلزم لانشاء وتشغيل مشروع معين ، ويشمل ذلك عادة القيام بالتصميم الهندسي الأساسي وعملية البناء ذاتها ، وتسكين الآلات والمعدات وتوفير التكنولوجيا والمعرفة الفنية ، والإمداد بالاعمال الهندسية بمختلف أنواعها ، وتشغيل المشروع حتى مرحلة البدء . وهناك تنويعات عديدة على هذا الترتيب الأساسي مثل عقود المنتج في اليد . ويشمل هذا النوع من العقود امتدادا لعقود تسليم المفتاح بحيث توفر الشركة المقاولة تدريب الفنيين المحليين حتى اللحظة التي يمكن فيها ادارة المشروع على نحو مستقل . وقد يمتد أيضا هذا النوع فيشمل ضمان الشركة المقاولة لبيع جزء من ، أو كل الانتاج من المشروع موضع التعاقد ، وقد يكون هذا البيع بحد ذاته أسلوبا لسداد القيمة المالية للعقد بجوانبه المختلفة .

ومن الأشكال الجديدة أيضا لعمل الشركات عابرة القومية نقل التكنولوجيا من خلال مقاولات الاستشارات الهندسية ، ويشمل هذا المجال قيام الشركة بدراسات الجدوى وتصميم المشروع والآلات والأعمال المدنية واختيار وإقامة

الآلات والمعدات حتى لحظة تشغيل مشروع ما ، لحساب الدولة النـامية ، أو إحدى شركاتها أو هيئاتها العامة أو الخاصة .

ويرتبط بقضايا الملكية والسيطرة توسـع الدول النـامية في استخـدام صيغة المشروعات المشتركة مع الشركات عابرة القومية . ولاتكتفي بعض الدول النامية بالنص على صيغة المشروع المشترك في بداية دخول الشـركات عـابرة القـومية وتسجيل استثماراتها ، وإنما تعمل أيضا على تحويل الشركات الأجنبية القائمة إلى هذه الصيغة عن طريق إلزامها ببيع جزء من أسهمها لمواطنين . وليست صيغة المشروع المشترك جـديدة ، ولكن ربمـا كان الجـديد أنها قـد أصبحت الصيغة الأساسية لعمل الشركات الأجنبية في البلاد الناميـة المرتبط بـالملكية والالتـزام الثابت طويل المدى نحو المشروع الوليد . وقد اتجهت الدول النامية إلى التوسع في استخدام هذه الصيغة نتيجة لاعتقادها بأنها تمكنها من الحصول على الموارد التكنولوجية والادارية التي تملكها الشركـات دون أن تتخلى عن حق الـرقابـة والسيطرة على المشروع تماما . كما قد تحقق صيغة المشروع المشترك فوائد أخرى منها تشغيل العناصر المهنية والفنية المحلية في الوظائف الادارية والمهنية العليا في المشروع الأجنبي ، وزيادة فرصة انتشار الموارد التكنولوجية الجديدة والتقليل من نزح الصرف الأجنبي من خلال تحويلات الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار بالاضافة إلى تحقيق قدر من السيطرة والرقابة على المشروعات الأجنبية . على أن هدف السيطرة يبدو في حالات عديدة بعيد المنال . فمن ناحية لاتتحقق السيطرة قانونا إلا إذا امتلكت الدولة ومواطنوها أغلبية الأسهم في المشروع . ومن نـاحية ثانية فإن صيغة المشروع المشترك قد تتحول الى فرصة للشركات عابرة القومية للاستيلاء على مشروعات محلية قـائمة بـالفعل عـوضا عن انشـاء مشروعـات جديدة . وغالبا ما يكون ذلك هو الحال في البلاد النامية الفقيرة في الموارد المالية .

وعلى العموم فإن الشركات العملاقة عابرة القوميـة لاتعتبر صيغـة المشروعـات المشتركة مناسبة لها نتيجة لحرصها على حماية احتكارها التكنولوجي . ولذلـك يقبل على هذه الصيغة فقط ، إما الشركات الكبيرة التي تعمل في نطاق تكنولوجيا نمطية أو شائعة إلى حد ما ، وإما شركات صغرى لاتتمتع بمزايا كبيرة في مجال ملكية

أصول التجديد التكنولوجي . ومن ناحية ثالثة فإن السيطرة الحقيقية قد تتم حتى في المشروعات المملوكة من الاقلية للشركات عابرة القومية ، وذلك نتيجة المدخلات غير المرتبطة بالملكية مثل الادارة والتكنولوجيا والخدمات ، والسيطرة على فرص التسويق(١٤) .

ب ـ الرقابة على الممارسات التجارية للشركات :

وتتنوع صور هذه الرقابة نظريا عبر مجالات عديدة منها الممارسات المخالفة للقانون مثل الرشوة ، وتنظيم لجوء الشركات للاقتراض المحلي، والرقابةعلى عقود الترخيصات والعلامات التجارية ، والرقابة على سياسات التسعير ، وخاصة حيث تتضمن تحريكا للموارد والسلع عبر الحدود ،(أي في مجال تجارة الواردات والصادرات والرقابة على حسابات الشركة) . على أن معظم هذه الصور لاتنفذ فعليا في أغلبية الدول النامية إما لتعذر توفير الوسائل الضرورية لها (مثل الرقابة المحاسبية)، وإما لوجود مصلحة اجتماعية في التواطؤ مع ممارسات معينة (مثل الرشوة والمدفوعات غير القانونية الأخرى)، أولصعوبتها فنيا (مثل ممارسات أسعار التحويل) . ومن أهم صور الرقابة المطبقة في بعض بلاد العالم الثالث الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا .

وتستهدف الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا التأكد من عدالة مدفوعات رسوم النقل ، وإفشال هدف الشركات الأجنبية في استخدام عقود الترخيص كأداة للتلاعب السعري ، أو كأسلوب لتحميل أسعار تحويل مبالغ فيها ، ومنع القيود غير العادية . التي ترد على استخدام التكنولوجيا المنقولة وفقا لهذه العقود . وهناك عدد قليل من الدول النامية سعى لتجاوز وادماج مبدأ الرقابة من خلال سياسة ايجابية للتنمية القومية للقاعدة التكنولوجية .

وتطرح الرقابة على الممارسات التجارية الجائرة للشركات عابرة القومية في البلاد النامية مشكلة التطورات الاجتماعيةوالفنية والمؤسسية في هذه البلاد . إذ تملك هذه الشركات بالمقارنة مع الجهاز الإداري في غالبية الدول النامية امكانات

جبارة للإفلات من الرقابة ، وخاصة أن جملة من فروع التكنيك الحديث قد تطورت خصيصا لخدمة غرض هذه الشركات في الإفلات من الرقابة مثل المحاسبة[١٥] .

جـ ـ ضمانات الانجاز :

وهناك شكل خاص للرقابة على الممارسات التجارية للشركات عابرة القومية في البلاد النامية يمكن تسميته ضمانات الانجاز أو الأداء . والمقصود به بصورة أساسية هو زيادة العائد الصافي ، أو الحقيقي للدولة النامية من عمليات الشركات الأجنبية بها . وتشمل هذه الفئة عددا من المتطلبات والشروط الحاكمة لعمل هذه الشركات . ومن أكثر هذه المتطلبات شيوعا ما تطبقه الدول المنتجة للمواد الأولية وخاصة البترول . فقد ارتبط بزوال أشكال الامتيازات التقليدية أن تطورت مجموعة من الضمانات التي يقصد بها الحيلولة دون الانزلاق إلى نظام الامتيازات من جديد من خلال الممارسات الفعلية لشركات التعدين والاستخراج .

فأصبحت العقود الجديدة مع الشركات المستثمرة تتضمن شروطا مثل تحديد حد أقصى للعقد ، وحد أقصى للمساحة الجغرافية للاستكشاف ، ومستوى فعلي للانفاق على الاستكشاف وتنمية مواقع الانتاج ، وقد يصل ذلك إلى مستوى الالتزام ببرنامج زمني للانفاق والخطوات التنفيذية ، وتحديد مدى زمني للبدء في الاستكشاف والانتاج ، كما تنص هذ العقود على ميكانيزمات معينة لإلغائها في حال ثبوت عدم الجدية . وكذلك فإن هذه العقود قد أدخلت أنظمة مالية متعددة ومعقدة عادة لضمان مكافآت الطرفين من انتاج وتسويق المعادن والبترول والمواد الأولية عامة .

أما في قطاع الصناعة التحويلية فهناك بلاد عديدة تطبق أنظمة تؤدي إلى تعظيم القيمة المضافة المحلية ، وتقلل من نزح الصرف الأجنبي، وتسعى لدعم ميزان المدفوعات عموما . ومن أشهر ضمانات الانجاز في هذا القطاع سياسة المكون المحلي. وتلزم هذه السياسة الشركات الأجنبية استخدام حد أدنى من

المكونات المحلية في المنتج . ويرتبط بذلك إلزام الشركات الأجنبية تصنيع نسبة معينة من المواد الأولية محليا ، والتزامها بتخصيص نسبة معينة من الانتاج للتصدير . كما تلجأ بعض الدول لفرض حدود قصوى على مدى لجوء الشركات الأجنبية للقروض المحلية والخارجية، وعلى تحويلات الأرباح والفوائد بحيث تتضمن إعادة استثمار نسبة معينة من عوائد الاستثمار . وكذلك تلجأ بلاد معينة لفرض التزامات تصل بتعظيم المنافع المحلية من التكنولوجيا المنقولة . وتختص معظم هذه الالتزامات بسياسات تدريب العمالة ، وزيادة فرص التوظيف وتوطين معامل البحث والتنمية في البلاد المضيفة . . . الخ .

وعلى الرغم من أن عقود وقوانين الاستثمار الأجنبي في البلاد النامية لم تعد تخلو من عدد من هذه الضمانات ، فإن هذه الممارسة تمثل ـ كما يؤكد التقرير الأخير لمركز الشركات عابرة القومية ـ أكثر الحلقات تخلفا في الاجراءات والأنظمة الرقابية المطبقة ، في البلاد النامية . كما أن جدية تطبيق هذه الضمانات تتوقف على المركز التفاوضي والقوة النسبية المتغيرة للبلاد النامية ازاء الشركات[١٦] .

ثالثا : الانعكاسات على التطور القومي :

بالرغم من انخفاض معدل نمو الاستثمار الأجنبي نتيجة موجة القومية الاقتصادية في النصف الأول من عقد السبعينات ، فإن العمل على النطاق الدولي للشركات العملاقة لم يقل ، بل تزايد ، ومما يدل على ذلك أن درجة تبعية هذه الشركات لمصادر الدخل وفرص النمو المتولدة عن عملياتها خارج بلادها الأصلية قد تعاظمت باطراد مع الزمن ، دون انقطاع يذكر . فزادت نسبة المبيعات من الفروع والمشروعات الخارجية للشركات الصناعية الأضخم في العالم من ٣٠٪ عام ١٩٧١ إلى ٣٥٪ عام ١٩٧٦ ، ثم ٤٠٪ عام ١٩٨٠ . وكان نمو الأصول المملوكة لهذه الشركات في الخارج أبطأ ، بل انخفض من ٣١٪ عام ١٩٧١ إلى ٢٩٪ عام ١٩٧٦ نتيجة موجة التأميمات في النصف الأول من السبعينات . على أن هذه النسبة عادت للارتفاع من جديد عام ١٩٨٠ لتصبح ٣٣٪ . أما نسبة العوائد المتولدة من العمليات الخارجية فقد حققت قفزة من ٤٩٪ من اجمالي

عوائد هذه الشركات عام ١٩٧١ إلى ٥٣٪ عام ١٩٨٠ ، وزادت العمالـة في المشروعات التابعة من ٣٩٪ من اجمالي العمالة في هذه الشركات عام ١٩٧١ إلى ٤٦٪ عام ١٩٨٠[١٧] . وتحقق أكثر هذا النمو في الفروع الصناعية الأكثر تطورا من الناحية التكنولوجية ، فزادت نسبة المبيعات الخارجية في صناعة النقل من ٣٦٪ عام ١٩٧١ إلى ٤٧٪عام ١٩٨٠،وزادت في الاليكترونيـات من ٢٨٪ إلى ٤١٪ ، وفي الآلات من ٣١٪ إلى ٣٨٪ [١٨] .

وفي كل هذه المجالات كانت نسبة كبيرة من قاعدة النمو بالنسبة للشركات عابرة القومية من العالم الثالث . ونتيجة للانكماش النسبي لدور رأس المال ، أو الاستثمار المباشر بالنسبة للعمليات الخارجية لهذه الشركات في العالم الثالث ، فقد تزايد اعتماد هذه الشركات على مواردها التكنولوجية كمدخل لاعمالها في البلاد النامية . وبطبيعة الحال فإن جل عمليات نقل التكنولوجيا لايزال يتم بين الشركات الأم والشركات التابعة ، إلا أن مجال التوسع في هذه العمليـات مع شركات محلية مستقلة قد تعاظم أيضا وخاصة خارج أمريكا اللاتينيـة . فبلغ متوسط متحصلات الشركات الأمريكية الأم من نقل التكنولوجيا نسبة ١ , ١٠٪ من اجمالي دخل عملياتها في الدول النامية ، وتزيد هذه النسبة في فروع الأعمال الأكثر تطورا تكنولوجيا حيث بلغت ٢ , ٧٦٪ في فرع معدات النقل ، و٣٥٪ في فرع الآلات ، و٢٦٪ في فرع الصناعات الكهربائية والاليكترونية[١٩] .

ومن ناحية البلدان النامية ، فإن التجديدات التي ادخلت على سياساتها نحو الشركات عابرة القومية ، وفي الأشكال المميزة لعمل هذه الشركات فيها ، وفي إجمالي سياساتها وتوجهاتها لم تؤد إلى حصولهـا على درجـة أكبر من الاستقـلال النسبي ، أو تقليص تبعيتها الهيكلية عامة ، وإنما أدت إلى العكس من ذلك ، أي زيادة اندماجها الرأسي في النظام الرأسمالي العالمي ، بل وأسست السياسات الاقتصادية لبلدان العالم الثالث في السنوات العشر الأخيرة قاعدة أمتن لواقعها التابع في السوق الرأسمالية العالمية التي تخضع على نحو متزايد لنفوذ الشركات عابرة القومية .

ولا يبدو في ذلك أي غرابة مطلقا . إذ كان الهدف الأساسي من القومية الاقتصادية ذات المحتوى السياسي المحدود لدول العالم الثالث ، والتي اثمرت التطور نحو أشكال جديدة من عمل الشركات القومية،هو زيادة النصيب النسبي من عائد عمليات هذه الشركات . ولقد كان هدف التصنيع وراء العديد من الخطوات التي اتخذتها دول العالم الثالث لدى سعيها لاعادة تشكيل علاقاتها بالشركات عابرة القومية . على أن أسلوب تحقيق هذا الهدف لم يكن من خلال السيطرة العميقة على عمليات العمل الاجتماعي الداخلي وتنظيمه في النطاق القومي ، وإنما اتسم هذا الأسلوب بالتركيز على توفير تلك العوامل التي تأخذها الشركات عابرة القومية في اعتبارها عند رسم استراتيجيات توطين الصناعة على الصعيد العالمي . وبالتالي فقد أثمرت تلك السياسة أشكالا جديدة لعمل هذه الشركات ، ولكنها لم تتحد واقع احتكار المراكز الرأسمالية المتقدمة ، وهي ذاتها المراكز الرئيسة للشركات عابرة القومية الأكثر ضخامة، والأكثر تأثيرا على حركة توطين الصناعة لحق تحديد الأدوار وتوزيعها جغرافيا ، وتقسيم العمل وتقويم الوزن النسبي لكل جزء من عمليات العمل وما يمكن أن يتوفر له من عائد صافٍ . بل إن الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية كانت أنسب كثيرا لهذه الشركات في فترة تحول وأزمة هيكلية عميقة في المراكز الرئيسة الأم . إذ مكنتها هذه الأشكال من الاستمرار في التوسع في عملياتها العالمية دون أن تتحمل الجانب الأساسي من تكاليف هذا التوسع ، فقد قامت الدول النامية ذاتها بهذا الدور في أغلب المناطق ، وخاصة حيث توفرت فوائض مالية كبيرة ، إما نتيجة عائدات البترول الكبيرة ، وإما نتيجة الإغراق في الاستدانة من المصارف الدولية عابرة القومية التي لم تفعل بدورها سوى نقل ايداعات الأموال البترولية إلى الدول التي أقدمت على عمليات تصنيع مكثفة . وقد تمكنت الشركات عابرة القومية من التوسع في أعمالها الدولية دون تحمل تكاليف هذا التوسع عن طريق استغلال كثيف لمزاياها ومواردها التكنولوجية . وفي نفس الوقت فقد أدى التحول إلى الأشكال الجديدة من عمل الشركات الدولية في البلاد النامية إلى توسع ميدان عملية التدويل المتزايد للاقتصاديات المحلية لهذه البلدان . إذ سمح

هذا التحول بدخول أعداد كبيرة من الشركات المتوسطة ، والتي تكمن مزاياها الرئيسة لافيا تملكه من موارد رأسمالية ، أو أصول التجديد التكنولوجي ، وإنما في إحكام السيطرة على تنظيم العمل ، وبالتالي التطبيق الاقتصادي الأفضل لتكنولوجيا منحطة نسبيا . فقد احتاجت مشروعات ومقاولات ادارة المفتاح لهذه المزايا بالتحديد،وبالتالي كانت الأساس الموضوعي لدخول نمط جديد من شركات الدول حديثة التصنيع ، والتي لا تتمتع بموارد مالية كبيرة مثل كوريا ، والبرازيل ، وبلدان جنوب أوروبا إلى أسواق البلاد النامية .

ومن ناحية أخرى فإن التحول نحو أشكال العمل الجديدة قد أدى فعليا إلى توسيع وتعميق اندماج أعداد كبيرة من الدول النامية في السوق الرأسمالية العالمية ، والاقتصاد المذول للشركات عابرة القومية[٢٠] . فالتحول المتزايد نحو الانتاج للتصدير لايؤدي فقط إلى التبعية العميقة على تذبذبات السوق العالمية ، وإنما يعيد أساسا تعريف أهداف الانتاج بصورة تفضي إلى إضعاف الروابط مع الاقتصاد المحلي . « فاندماج الانتاج الموجه للسوق العالمية بالاقتصاد المحلي يكاد يقتصر تقريبا على استخدام قوة العمل والبنية الأساسية . فالتكامل الخلفي يحدث فقط على نطاق ضيق جدا . فباستثناء صناعات قليلة نجد أن الروابط الخلفية تقتصر على عرض المواد الخام . أما الروابط الأمامية . . أي المعالجة المحلية لاجزاء ومنتجات مصنوعة في مناطق الانتاج الحرة ، ومصانع السوق الدولية لاتحدث بسبب طبيعة التوجه نحو السوق الدولية للانتاج »[٢١] . أما التحول نحو صيغة الملكية المشتركة فقد كان مناسبة لمضاعفة الروابط بين الشركات المحلية ـ القائمة بالفعل ـ والشركات عابرة القومية . وفي بعض الأحوال أصبحت شركات كانت محلية وذات توجه داخلي بفضل هذه الصيغة خاضعة للانتاج الدولي ومرتبطة تنظيميا بالشركات عابرة القومية . وعادة ما تتخذ هذه الرابطة صورة الاستيلاء من قبل الأخيرة على جزء ـ أقلية أو أغلبية أو مناصفة ـ من أسهم الشركات المحلية القائمة . وفي الحالات التي ينشأ فيها مشروع جديد مثلت المشروعات المشتركة الوسيلة التي يتم بها قمع البديل المستقل لنشأة شركات محلية مملوكة بالكامل للفئات المحلية أو الدولة . كما مثل

التوسع في استيراد التكنولوجيا من الشركات عابرة القومية ، وخاصة من قبل شركات محلية أداة ثالثة للانتقال من معايير أقرب إلى القومية إلى نظام انتاج قائم على التدويل . وفي هذا الاطار تقود الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية ، والتي رمت ، عن طريقها دول العالم الثالث ، إلى زيادة فرصتها في السيطرة على هذه الشركات إلى نقيض أهدافها . فالتصنيع يصبح وسيلة لاستيعاب اقتصاديات الدول النامية في عالم الانتاج المدول ، والشركات عابرة القومية ، وليس اداة لاستيعاب هذه الشركات في الاقتصاد المحلي .

إن انعكاسات ذلك كله على احتمالات التكامل القومي تبدو واضحة. فبالنسبة لاستراتيجية الانتاج الصناعي بهدف التصدير نجد أن « التبعية الهيكلية للصناعة الموجهة للسوق العالمية تنفذ إلى كل قطاعات عملية إعادة الانتاج الصناعي : هيكل الانتاج ، التموين بالسلع الرأسمالية والمواد الخام ، وقطع الغيار وتكنولوجيا المنتج ، والعمليات والادارة والبحث والتنمية والمدخل إلى السوق» .. ويؤدي ذلك إلى قمع الهيكل البديل للتنمية المستقلة عن السوق العالمية ، وإضعاف قاعدة القطاعات المتبقية والقائمة على الانتاج المستقل ذاتيا في نفس الوقت . . فالتصنيع الموجه للسوق العالمية هو تنمية لمركب صناعي تابع هيكليا . . . وجوانب عدم التناسب للسوق الهيكلية الأساسية هي : النمو الاقليمي والقطاعي والاجتماعي غير المتوازن[٢٢] . ويصدق هذا الحكم على بقية الأشكال .



مراجع وملاحظات مقدمة الباب الثالث والفصل السادس

1. Bergesten & Hurst and Moran. Op-Cit. pp. 378 - 379.

2. N. Girvan. Economic Nationalists Versus Multinational Corporations: Revolutionary or Evolutionary change. in C. Widstrand. P. 26.

٣ ـ عادة ما يكتفي علم السياسة الغربي بهذا المستوى من التعبير عن القوة وميزان القوة . حول هذا المفهوم انظر :

K. Deutsch. The Concept of Politics and Power. in R. Romani. (ed.) International Politics Today. New York. John Wiley and Son. Inc. 1972. pp. 135 - 144.

4. Bergesten & Hurst and Moran. Op-Cit. pp. 369 - 377.

5. R. Vernon. A Storm Over the Multinational Corporations: the Problems and Prospects. Foreign Affairs. January 1977. pp. 343 - 363.

6. J. Behrman. The Multinational Firms and the Nation-States: Another View. in G.P. Paquet (ed.) The Multinational Firms and the Nation States. New York, Colier - Macmillan, Canada, 1972. pp. 134 - 145.

7. A. Negandhi. Adaptability of American, European, and Japanese Multinational Corporations in Developing Countries. in A. R. Negandhi (ed.) Functioning of the Multinational Corporation: A Global Study. New York, Pergmon Press, 1982. pp. 136 - 164.

8. Norman Girvan. Corporate Imperialism: Conflict and Expropriation Transnational Corporations and Economic Nationalism in the Third World. New York, Monthly Review Press, 1976. pp. 71 - 73.

9. L.G. Franko. The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business. London, Harper and Row, 1976.

10. L. Mytelka. Regulating Foreign Direct Investment and Technology Transfer in the Andean Pact Group. Journal of Peace Research. Vol. XIV. No. 2. 1977. pp. 155 - 181.

11. U.N. Commission On Transnational Corporations.

12. Citeu on: D. Camus. Les Finances des multinationales en Afrique. Paris, L'Harmattan, 1983. P. 23.

13. U.N. Centre On Transnational Corporations .... A Third Survey. pp. 239 - 243.

14. U.N. Commission. _Op-Cit._ pp. 62 - 64.

15. R. Barnet and Muller. Global Reach. _Op-Cit._ P. 152.

16. U.N. Centre On Transnational Corporations .... A Third Survey. _Op-Cit._ P. 64.

17. _Ib-Id._ P. 48.

18. _Ib-Id._

19. _Ib-Id._ Annex Table IV. - 12. P. 385.

20. C.A. Michalet. _Le Defi du developpement Independant. Les Conditions de la soveraente economique dans le Tiers Monde._ Paris, Edition Rocheviques, 1983. P. 7.

21. F. Frobel, J. Heinrichs and O. Kreye. _The New International Division of Labour._ Cambridge, Cambridge University Press, 1980. P. 379.

22. _Ib-Id._ P. 383 - 385.



الفصل السابع

الشركات عابرة القوميّة والوطن العربي

تظهر الشركات عابرة القومية في الوطن العربي في الوقت الحاضر بأشكال متنوعة : بعضها تقليدي ، والآخر مستحدث . والشكل التقليدي الرئيس الذي يتفق مع المعنى الضيق للشركة عابرة القومية هو الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر ، وما ينشأ عنه من ملكية مستقرة لأصول ثابتة ، وما يظهر معه وحوله من أنشطة أخرى مثل عقود المقاولات من الباطن وتجارة التكنولوجيا . أما الأشكال المستحدثة فهي تلك التي لا ترتبط بملكية مباشرة لأصول منتجة .

وتشمل هذه الأشكال عددا كبيرا من الأنشطة مثل عقود الإدارة ، والخدمات ، والترخيصات ، والاستشارات الهندسية ، والدراسات . ولكن أهم هذه الأشكال المستحدثة جميعها هي عقود مقاولات تسليم المفتاح بأنماطها المختلفة . وهناك أشكال وسيطة لا تعتبر استثمارا من النوع التقليدي : أي لا تستمد أهميتها من كونها استثمارا ، وإنما من أدائها لوظائف حيوية في مجال الانتاج الدولي . وأهم هذه الأشكال هي التدويل المصرفي : أو التوسع في انشاء المصارف التابعة والمنتسبة (المشتركة) لبنوك عملاقة . وكذلك هناك أشكال يقصد بها تعزيز فرص شركات عابرة القومية في التجارة والمقاولات مثل فتح منافذ تجارية ، وتكوين شبكات من الوكلاء التجاريين المحليين . وفي غالبية هذه الأشكال الأخيرة تفتح الشركة الأم مجرد مكاتب تعمل على التوريد ، ودخول مناقصات باسم الشركة الأم ، وتسجل في سجلات الحكومة بقصد انتهاز فرص التوريدات والمقاولات ، أو القيام بأعمال الصيانة والاشراف والرقابة على النوعية ، والتعرف على طبيعة الفرص المتاحة لشركاتها الأم للتوسع في الأسواق العربية .

وقد توسعت هذه الأشكال المختلفة لعمل الشركات عابرة القومية في السنوات التي تلت ثورة أسعار البترول العربي في عام ١٩٧٤ بصورة لا نظير لها من قبل . ونجم عن هذا التوسع أن اكتسبت حركة تدويل الاقتصاديات العربية قوة دفع هائلة،كان لابد من أن تؤثر بفعالية على الوعي المرتبط بالقومية العربية . وفي هذا السياق مثلت الاستثمارات العربية في الخارج علامة وأداة اضافيتين في نفس الوقت للمدى الذي ذهبت إليه حركة تدويل الاقتصاديات العربية في الآونة الأخيرة . وقد تباينت توجهات الاستثمار العربي في الخارج بين شراء سندات وأسهم شركات عملاقة في أوروبا والولايات المتحدة والايداع في أسواق النقد والسندات الأوروبية ،وشراءسندات الخزانة من عدد من الدول المتقدمة على رأسها الولايات المتحدة ، وتوسع بعض المؤسسات المحلية العربية خاصة في المجال البترولي ، في خدمات تسويق البترول ونقله والتأمين عليه في الخارج . . . الخ . على أن من أبرز أنماط الاستثمار العربي توسع البنوك العربية في انشاء فروع لها في الخارج ، والتضامن مع المصارف الغربية العملاقة في انشاء مصارف قابضة ومشروعات مصرفية مشتركة . ولذلك أصبح القطاع المصرفي العربي أداة أساسية في عملية تدويل الاقتصاديات العربية ، وعكس بالتالي نمط الوعي السائد لدى قطاع الأعمال المدول في البلدان العربية . ففي رده على سؤال حول ما إذا كان من الأوفق أن ينشأ فرع لبنك عربي في سنغافورة يديره مسؤولون عرب بدلا من التركيز على مسؤولين من آسيا ، قال أحد رجال المصارف العرب الأساسيين : « إنني لا أحب هذا المصطلح الجمعي : المصارف العربية ، فالنقود ليس لها لون أو جنسية »[1] .

إن تردّي الوعي بالمقولات الاقتصادية التي ترتبط في نهاية الأمر بحياة وقيمة عمل الملايين من أبناء الأمة العربية ، بل وبالمصير الاقتصادي للامة العربية ذاته لدى قطاع من رجال الأعمال العرب يعكس المدى الواسع من الانغماس في عملية تدويل الاقتصادات العربية بعد عام ١٩٧٤ . على أن التغير في خصائص عملية التدويل هذه لا يقتصر على المدى الذي ذهبت إليه ، بل ويتناول الدور العربي عامة فيها . ومن الأمور الجوهرية هنا أن عملية التدويل تكتسب بعد عام

١٩٧٤ سمات مميزة . ومن أهم هذه السمات أن طبيعة العلاقات الاجتماعية التي تنشأ في سياقها تختلف إلى حد بعيد عن الفترة السابقة التي شهدت وضع أساس تبعية الاقتصاديات العربية . فالأشكال السائدة لعمل الشركات عابرة القومية في العالم العربي الآن تستجيب بالفعل للتحولات في موازين القوى بين الدول العربية من ناحية ، والشركات عابرة القومية من ناحية أخرى ، وللمزايا النسبية العربية في مجال الانتاج المدول في فترة اضطراب اقتصادي كبرى . ولذلك فقد تميزت هذه الأشكال بأن موقع السيطرة المباشرة على المشروعات الناتجة عن عمل الشركات عابرة القومية كان في أيد عربية . ومن هنا فإن المسؤولية المباشرة أيضا عن الآثار الاقتصادية والاجتماعية المحتملة لمشروعات معينة ، أو لنمط كامل من الاستثمار تقع أيضا على أكتاف عربية . على أن الواقع أيضا إن خضوع الأشكال السائدة لعمل الشركات عابرة القومية لقرارات وسيطرة عربية قانونية لا ينفي أن علاقة العرب بالنظام الاقتصادي الدولي قد ظلت علاقة خضوع . ذلك أن القومية الاقتصادية الجزئية التي انتابت بعض الدول العربية في النصف الأول من السبعينات قد أثمرت أشكالا جديدة للعلاقات والروابط مع السوق الرأسمالية العالمية ، ولكنها لم تقدم على تحدي هيكل النظام الدولي ، وبصفة خاصة احتكار المراكز الرأسمالية المتقدمة، للقدرة على توزيع الأدوار في تقسيم العمل الدولي وتحديد فرص النمو والتنمية للامم المنخرطة في هذا التقسيم .

ويمكن القول : إن التغيرات التي طرأت على الاقتصاديات العربية منذ عام ١٩٧٤ ، والتي عكست الاندماج الأوسع والأعمق في السوق الرأسمالية العالمية ، تمثل أساسا موضوعيا للتدهور الفادح الذي ألم بنفوذ الحركة القومية العربية في سياسات النظام العربي . وحيث أن هذه التغيرات وهذا الاندماج يعودان جزئيا إلى طبيعة الروابط مع الشركات عابرة القومية . فسوف نبدأ برصد المظواهر والسمات الأساسية لهذه الروابط في العالم العربي . ثم نستخلص بعد ذلك ما حملته من نتائج على عملية الاندماج القومي العربي في الواقع المادي وفي الوعي العام .

أولا : خصائص عمل الشركات عابرة القومية :

تختلف خصائص عمل الشركات عابرة القومية في الوطن العربي بوضوح بين حقبتين :

١ ـ الحقبة الأولى شملت فترة الاستعمار (الرسمي أو غير الرسمي)، واستمرت بعد الاستقلال السياسي حتى أوائل السبعينات . وقد ساد في هذه الحقبة نمط الاستثمار المباشر ،وتركز النشاط في قطاعات الخدمات والمرافق والمال والتجارة والاستخراج . ولكنه أخذ يضيق تدريجيا حتى مال إلى التوطن شبه القطعي في مجال الاستخراج ، وبالتحديد استخراج وإنتاج البترول وتسويقه ، وذلك بعد الاستقلال مباشرة . وقد ارتبطت الشركات عابرة القومية بقطاع البترول العربي باعتبارها شركات احتكارية طبقا لعقود امتياز وذات نفوذ هائل على اقتصاديات البلدان العربية الأساسية المنتجة والمصدرة للبترول .

وفي عام ١٩٦٧ بلغت القيمة الدفترية للاستثمار الأجنبي الخاص المباشر في ١٩ بلدا عربيا نحوا من ٣٣٥٢,٢ بليون دولار ، منها ٢٤١,٢ مليونا فقط في نشاطات غير بترولية أي بنسبة ١٣,٢٪ من الاجمالي . أما الباقي فقد توزع على انتاج وتكرير وتسويق ونقل البترول . وداخل هذا الجزء الأخير استأثر انتاج البترول الخام بنسبة ٥٥,٤٪ من اجمالي الاستثمارات البترولية . أما الاستثمارات غير البترولية فقد مالت للتركيز الواضح في الأنشطة الخدمية مثل السياحة[٢] :

ولا يكشف هذا الحجم المتواضع للاستثمار الأجنبي المباشر عن ضخامة نفوذ الشركات البترولية في العالم العربي في هذه الحقبة . بل إن هذه الأرقام تغطي في واقع الأمر الخداع الاحصائي الذي مارسته هذه الشركات ومنظمات الدول المتقدمة . ويتصل هذا الخداع بالمبالغة في القيمة النقدية لأصول عينية ، وبالدعوة للاعتقاد أن الأهمية والنفوذ الحقيقي للشركات تتناسبان مع حجم الاستثمار المباشر نسبيا وبصورة مطلقة في الاقتصاد المضيف . ولكن هذه الأرقام تكشف صراحة عن أن المنطقة العربية لم تكن في أي وقت من الأوقات منطقة

مفضلة بالنسبة للتدفقات الرأسمالية الحقيقية . بل إن الاستثمارات الأجنبية حتى في مجال البترول لم تمثل سوى نسبة ضئيلة من اجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة البترولية في العالم ، ولم تزد عن ٣,٥٪ من متوسط هذا الأخير ، تزيد إلى ٥,٥٪ منه في فرع انتاج البترول الخام والغاز الطبيعي[٣] . هذا بالرغم من أن هذه الصناعة قد قامت إلى حد بعيد على قاعدة الثروة البترولية العربية .

على أن هذا الحجم الضئيل من الاستثمار الأجنبي المباشر قد برر نهب ثروة هائلة من الوطن العربي عبر التحويلات العكسية للشركات البترولية عابرة القومية ، ودون تكلفة تذكر . فاتسمت هذه الشركات بهيكل فريد تمتعت فيه باحتكار جميع العمليات المتعلقة بانتاج وتسعير ونقل البترول الخام ، دون أن ترغم على توطين جزء ذي بال من الأنشطة التحويلية المصاحبة للصناعة البترولية . واستمرت سيادة هذه الشركات ، رغم المزاحمة المتزايدة من جانب الشركات الصغرى، حتى بداية السبعينات . ومع بداية العقد بادرت أو اضطرت الحكومات العربية الى انتزاع حق وضع سياسة التسعير ، وانتهى الأمر الى تأميم غالبية أصول هذه الشركات ، مع استمرار بقاء العديد منها من خلال عقود الخدمة والادارة وعقود المشاركة في المنتج .

٢ ـ أما الحقبة الثانية فقد بدأت مع الثورة في أسعار وعوائد صادرات البترول العربي . والسمة الأساسية التي يكشف عنها هيكل نشاط الشركات ذات الأعمال الدولية في الوطن العربي هو عزوفها المستمر عن الاهتمام بالوطن العربي كموطن للاستثمار المباشر مقابل حرصها الفائق على الدخول في السوق العربية من الأبواب الجديدة ومن خلال الأشكال المستحدثة ، وذلك بالرغم من أن الدول العربية التي كانت قد تبنت سياسات راديكالية ومتشددة نحو الاستثمارات الأجنبية في الستينات قد غيرت سياستها وعمدت إلى الانفتاح على هذه الشركات من خلال قوانين سخية تماما .

ويتطلب الأمر الحديث بايجاز الأوجه المختلفة لنشاط الشركات عابرة القومية

في هذه الحقبة .

أ ـ الاستثمار المباشر :

يكشف الجدول رقم (١) عن التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة في ١٦ بلدا عربيا طوال الفترة (٧٠ ـ ١٩٧٩) ويسمح هذا الأفق الزمني بتغطية الانتقال من الحقبة الأولى إلى الثانية .

ويتضح من الجدول أن السمة الأساسية للاستثمارات الأجنبية في الوطن العربي هي الانخفاض الشديد لحجمها المطلق قبل وبعد التأميمات البترولية . وقد اتجه نصيب الوطن العربي من اجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم الثالث إلى التدهور . فقد ظفرت أمريكا اللاتينية بنحو نصف الرصيد ، وحافظت مع زيادة طفيفة على هذه النسبة طوال عقد السبعينات . على حين زاد نصيب دول شرق وجنوب آسيا من الخمس عام ١٩٧١ إلى الربع في نهاية العقد . وتدهور نصيب افريقيا ودول غرب آسيا (ومن بينها الدول العربية) من الخمس ، و ٦٪ إلى الثمن و ٣٪ بالتتالي .

أما السمة الثانية التي تظهر من الجدول رقم (١) فهي تركيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد محدود من البلاد العربية . فلا تكاد الشركات عابرة القومية توجه أي اهتمام للدول العربية غير المصدرة الكبرى للبترول . فعلى حين حازت الدول السبع المصدرة للبترول على نسبة ٨٣,٩٪ منها في عام ١٩٧١ زاد نصيبها عام ١٩٧٨ إلى ٨٧,٩٪ . وحصلت أربع دول فقط هي ليبيا ، والكويت ، والسعودية ، والجزائر على ٨٢,٣٪ من الاجمالي عام ١٩٧٨ . وهناك دولة واحدة فقط هي الجزائر حصلت على ٤٤,٢٪ من رصيد الاستثمار الأجنبي عام ١٩٧١ ، زادت إلى ٥٦,٣٪ في عام ١٩٧٨ .

أما السمة الثالثة للاستثمار الأجنبي في الوطن العربي فتتعلق بتذبذبه مع الزمن . فقد شهدت الفترة كلها انسحابا للاستثمارات disinvestment ، خاصة في السنوات (٧٤ ـ ١٩٧٦) . على أن المدهش هو السرعة التي عادت بها إلى مستواها السابق . ويمكن تفسير ذلك بعدد من الأسباب . فالشركات تعيد

جدول

رصد الاستثمار الأجنبي المباشر في عدد من البلاد

الدولة	١٩٧١ حجم	١٩٧١ ٪	١٩٧٢ حجم	١٩٧٢ ٪	١٩٧٣ حجم	١٩٧٣ ٪	١٩٧٤ حجم
مصر	٨٨	١	١٠٠	١,١	١٠٠	١,١	٩٥
ليبيا	١٤٠٠	١٦,٧	١٥٦٠	١٨,٨	١١٣٦٥	١٥,٦	٧٥٠
المغرب	٢٤٠	٢,٨	٢٥٠	٢,٨	٢٨٥	٣,٣	٣٤٠
السودان	٣٥٠	٤,١	٣٥٠	٤	٣٧٠	٤,٢	٤٠
تونس	١٧٥	٢	٢٠٠	٢,٢	٢٦٠	٣	٣١٥
اليمن الجنوبية	-	١	١	-	-		-
العراق	١٨٥	٢,٢	١٨٥	٢	١٨٥	٢,١	٢٠٠
الأردن	٢٥	,٢	٢٥	,٢	٢٥	,٢	٣٠
الكويت	٦٥٠	٧,٧	٧٢٥	٨,٣	٨٠٠	٩,١	٦٢٠
لبنان	١٠٠	١,٢	١١٠	١,٢	١٢٥	١,٤	١٥٠
عُمان	٨٠	,٩	١١٠	١,٢	١٢٠	١,٤	١٥٠
قطر	١٠٠	١,٢	١٠٠	١,١	١١٠	١,٣	١٣٠
السعودية	٩٨٠	١١,٧	١٠٥٠	١٢	١١٠٠	١٢,٦	٤٠٠
سوريا	٣٥	,٤	٣٥	,٤	٣٥	,٤	٥٠
الإمارات	٢٤٦	٢,٩	٢٥٠	٢,٨	٢٧٥	٣,١	٢٠٠
الجزائر	٣٧٠٠	٤٤,٢	١٧٠٠	١٢,٨	٣٦٠٠	٤١,١	٣٠٣٠
اجمالي	٨٣٥٤		٨٧٥١		٨٧٥٦		

A Third Survey. Table II. 4. pp. 289 - 290.

تقويم الأصول المملوكة لها عاما بعد عام مما يرفع من قيمتها النقدية دون زيادة حقيقية . والسبب الثاني يتمثل في تعذر تأميم كافة أصول الشركات البترولية. وما يتم عادة في هذه الحال هو اعادة تسجيل هذه الأصول كاستثمار أجنبي في العام التالي مباشرة ، ولكن في قطاع ، أو فرع صناعي ، أو خدمي دون أن يتدفق فعلا رأس مال جديد . أما السبب الأكثر أهمية فهو أن الحكومات العربية المصدرة

رقم (١)

العربية نهاية الأعوام ٧١ ـ ١٩٧٨ (بالمليون دولار)*

	١٩٧٥		١٩٧٦		١٩٧٧		١٩٧٨	
٪	حجم	٪	حجم	٪	حجم	٪	حجم	٪
١,٥	٧٠	,٩	١٩٥	٤	٢١٧	٣,٧	٢٤٥	٣,٨
١١,٥	٦٣٠	٨,٥	٤٩٠	١٠,١	٥٣٠	٩	٦٦٠	١٠,٣
٥,٢	٣٠٠	٤	٣٠٠	٦,٢	٣٢٥	٥,٥	٣٥٠	
,٦	٥٠	,٧	٦٠	١,٢	٥٥	,٩	٦٠	,٩
٤,٨	٣٦٥	٤,٩	٢٤٥	٥	٢٦٠	٤,٤	٢٨	٤,٣
	-		-		-		-	
٣	١٢٠	١,٦	١٠٠	٢	١٣٠	٢,٢	١٥٠	٢,٣
,٤	٣٥	,٤	٥٠	١	٧٠	١,١	٧٠	١
٩,٥	٦٥٠	٨,٨	١٠٠	٢	١٦٠	٢,٧	١٨٠	٢,٨
٢,٣	-	-	١٠٠	٢	١٠٠	١,٧	١٠٠	١,٥
٢,٣	١٠٠	١,٤	٥٠	١	٥٠	,٨	٥٠	,٨
٢	١٦٠	٢,٢	٥٠	١	١٥٠	٢,٦	١٥٠	٢,٣
٦,٢	٦٥٠	٨,٨	١٠٠	٢	٢١٥	٣,٧	٢٥٠	٣,٩
,٨	٥٥	,٧	٦٠	١,٢	٧٠	١,١	٧٠	١
٣	٢٠٠	٢,٧	٥٠	١	١٥٠	٢,٦	١٩٠	٣
٤٦,٦	٤٠٠٠	٥٤,١	٢٩٠٠	٥٩,٨	٣٣٠٠	٥٦,٤	٣٦٢٠	٥٦,٣
٦٥٠٠	٧٣٩٠		٤٨٥٠		٥٨٥٢		٦٤٢٥	

* **Source :** Extracted from U. N. Centre on Transnational Corporations ..

للبترول قد دخلت مرحلة حاولت فيها توطين الحلقات الأمامية من الصناعة البترولية عن طريق استثمارات كبرى في صناعة التكرير والبتروكيماويات . وقد تم ذلك في أحيان كثيرة عن طريق مشروعات مشتركة مع الشركات عابرة القومية ، مما يؤدي إلى طفرة في حجم الاستثمار المباشر بعد موجة معينة من هذه المشروعات . وهناك سبب آخر يتعلق بطوفان الأشكال غير التقليدية لعمل

الشركات عابرة القومية في الوطن العربي منـذ عام ١٩٧٥ وخـاصة مقـاولات تسليم المفتاح . إذ عمدت أعداد هائلة من الشركات إلى افتتاح مكاتب تمثيل لها في البلاد العربية . فافتتح ٣٥٠ شركة مشتركة عام ١٩٧٧ وحده في السعودية ، وكان أغلبها بين شركات محلية صغيرة ومكاتب تمثيل أجنبية(٤) . وقد أدى ذلك بدوره إلى إضافة كبيرة في حجم الاستثمار الأجنبي دون أن يأخذ ذلك بالضرورة شكل بناء تسهيلات انتاج حقيقية .

أما السمة الرابعة فتظهر من عدم التوازن الجامح بين حجم رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية ، والعائد المحول مقابـل هذا الاستثمـار من ناحيـة أخرى . ويصور الجدول رقم (٢) حجم هذه المدفوعات مقوما بالدولار لإحدى عشرة دولة عربية فقط .

ويتضح من هذا الجدول التذبـذب الشديـد لمدفـوعات عـوائد الاستثمـار الأجنبي إلى خارج الوطن العربي . ويفسر ذلك العدد من العوامل منهـا عدم تسجيل هذه المدفوعات في عدد من البلاد العربية . وكذلك موجة التأميمات البترولية التي أملت على الشركات تسجيل تحويلاتها في باب مقابل استثمار مباشر في بعض السنوات . وفي أبواب أخرى في سنوات أخرى ، وخاصة أن بعض هذه التحويلات قد أصبح يرتبط باتفاقيات مشاركة في المنتج من البترول . وعلى الرغم من هذه التذبذبات فالحقيقة الساطعة هي أن مدفوعات عائد الاستثمار الأجنبي قد حافظت على مستوى شديد الارتفاع بالمقارنة بالأصول ، بل وتكاد لاتحمل أي علاقة مع حجم الأصول المملوكة للشركات الأجنبية . وربما يفسر ذلك بضخامة تحويلات هذه الشركات من السعودية بصفة خاصة نتيجة اتفاقيتها الفريدة مع شركة أرامكو .

وفي واقع الأمر فإن ذات استخدام مصطلح مدفـوعات مقـابل ، أو عـائد استثمار أجنبي شائع في الاحصاءات المتاحة من المنظمات الدولية يبدو مغالطة كبرى . فليس ثمت أي علاقة بين حجم الأصول المملوكة للشركات الأجنبية ، أو تدفقات الاستثمارات الجديـدة كل عـام من ناحيـة ، وحجم التحويـلات

جدول رقم (٢)

تدفق مدفوعات مقابل استثمار أجنبي مباشر إلى خارج البلدان العربية

في الفترة (٧٠ ـ ١٩٨٠) (بالمليون دولار)*

الدولة	١٩٧٠	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠
مصر	-	-	-	٢,٤	٣,٦	٤,٩	٢,٣	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
ليبيا	٥٦٤,٠	٥٧١,٧	٢٣٧,٨	٤٢٦,٨	١٩٩,٧	٢١٠,٠	٢٠٥,٥	٢٧٦,٧	٣٥٨,١	٤٢٦,٤	غ.م
المغرب	١٢,٠	١٦,٠	٣٠,٦	٣١,٦	٢٦,٥	٣٤,٠	٢٧,٧	٢٣,٩	٤٨,٨	٥٠,٤	٤٤,٣
السودان	٤,٠	١٢,٠	٥,٤	٨,٣	٦,٠	٦,١	١٢,٧	١١,٧	٥,٠	غ.م	غ م
تونس	٥,٠	٣,٠	٢٢,٨	٨٢,٣	٩٦,٢	٩٢,٣	١٢١,٢	١١٢,١	١٠٥,٢	١٣٨,٢	١٤٨,٤
اليمن	٢٨,٠	غ.م	غ.م	١٣,١	٨,٤	غ.م	غ.م	غ م	غ.م	غ.م	غ.م
العراق	٤٨٠,٠	٦٢٢,٩	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ م	غ.م	غ.م	غ م
الأردن	١,٠	١,٠	١,١	١,١	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
الكويت	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	٥٨,٣	٢٠,٢	٧,٠	غ.م	غ.م	غ.م
السعودية	٨٩٣,٠	١٤٣٦,٣	١١٢٥,٩	٢١١٨,٤	٤٩٧٧,٧	٢١٢٣,٥	٣٢٨٠,٠	٤٠٧٩,٣	٤٥١٢,٢	٢٠٦٤,٦	٥٧٢٠,٢
الجزائر	١١٩,٠	٤٢,٠	٣٨,٠	١٧٤,١	٤١٣,٧	١٩٠,٦	٤٤٥,٦	٨٠٤,٤	٧٢٩,٩	٥٨,١	٦٨٧,١
اجمالي	٢١٠٦	٢٧٢٠,٩	١٤٥١,٦	٢٨٥٨,١	٥٧٣١,٨	٢٧١٩,٦	٤١١٥,٨	٥٣٢٥,١	٥٧٥٩,٢	٢٧٣٧,٧	٦٦٠٠

غ . م = غير معروف

* **Source :** Extracted and Calculated from U. N. Centre On Transnational Corporations .. A Third Survey. Table II. 4. pp. 289-290.

العكسية للموارد بواسطة هذه الشركات خارج الدول المنتجة للبترول من ناحية ثانية . وقد تحملت الدول البترولية عبء معظم التحويلات العكسية إلى خارج الدول النامية اجمالا . حيث تحقق الشركات عابرة القومية معدلا للعائد أكبر كثيرا مما تحققه من استثماراتها في الدول المتقدمة الأخرى . وفي الفترة (٧٨ ـ ١٩٨٠) تدفق إلى الدول النامية نحو ربع الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى العالم . ولكن تحقق للشركات عابرة القومية نحو نصف عائداتها المحولة فعليا إلى بلادها الأم من هذه الدول النامية . وتحققت أغلبية هذه العائدات ـ نحو الثلثين ـ للدول المصدرة للبترول، وتحملت الدول العربية المصدرة للبترول الجزء الأساسي من عبء هذه المدفوعات(٥)

أما السمة الأخيرة فتتعلق بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر . وللأسف فليس لدينا بيانات تسمح بالمقارنة بين الدول العربية . على أن مايظهر واضحا هو أن هذه الاستثمارات قد تغيرت جذريا ، وتحولت من التركيز على قطاع الاستخراج إلى التركيز على الصناعة التحويلية المرتبطة بالبترول ، والخدمات .

ب ـ الأنشطة غير التقليدية :

تختلف الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة القومية من حيث طبيعتها والدرجة التي تسمح بها هذه الشركات بالسيطرة والاستغلال . كما تتنوع الأساليب الادارية والاقتصادية التي تستخدمها هذه الشركات لجعل هذه الأنشطة جزءا متناسقا من عملياتها الدولية . والأشكال الرئيسة في العالم العربي هي مايلي :

١ ـ عقود الخدمات في مجالي البترول والتعدين :

شهد الوطن العربي تجديدا حاسما في تنظيم علاقته مع الاحتكارات البترولية تمثل في انتهاء عقود الامتيازات التقليدية ، وبروز شكل عقود الخدمة والادارة بدلا منها . لقد تآكلت العقود الامتيازية تدريجيا ثم مالبثت أن انهارت دفعة واحدة في النصف الأول من السبعينات . ولقد شملت الشروط الامتيازية منح

حق استخدام واستغلال مناطق شاسعة من الأرض العربيـة من أجل أعمـال الاستكشاف والانتاج ، وذلك لفترة طويلة جدا من الزمن وبدون مشاركة من الدولة في ادارة المشروع البترولي ، وذلك في مقابل ريع وضريبة محدودة تحسب على أساس كمية المنتج من البترول لا من قيمته . وقد تبلورت في سياق الكفاح ضد هذه الشروط أشكال جديدة طبقت من خلال مؤسسات البترول التابعـة للدولة ، وخاصة عقود الخدمات . ووفقا لهذه العقود تقوم الشركة الاجنبية بدور المنفذ والمقاول لمهمات الاستكشاف والتنفيذ الفني للانتاج وادارة بعض ، او كل العمليات المتصلة به ، وذلك لصالح وباسم هذه المؤسسات الوطنية التي تستمر في التمتع بمزايا الملكية والادارة العليا . وقد تطورت عقود الخدمات ذاتهـا مع الزمن . فمن البنود الشائعة الآن وضع حدود زمنيـة ـ تقل عن عقـد واحد ـ للاستكشاف يسقط بعدها امتيازه ، وضمانات لجدية التنفيذ تشمل وضع جدول زمني للبحث الجيوفيزيقي والانفاق ، ونزع الامتياز تدريجيا مع عدم التوصـل لنتائج . وتحتوي هذه العقود على ميكانيزم لمكافأة الشركةعنجهودها . ويقوم هذا الميكانيزم في أغلب الحالات على حصول الشركة على حصة من المنتج تقوم هي بالتصرف فيه .

وبالرغم من أن عقود الخدمات تمثلتقدماهائلا بالنسبة لعقود الامتياز التقليدية في المجالين البتروليوالتعديني إلا أن هناك ثغرات عديدة في هذاالنظام ، وخاصة في الدول ذات الوضع البترولي الضعيف مثل مصر . ومن هذه الثغرات نظام الحصص ، أو المشاركة في المنتج الذي يبالغ في مكافأة الشركة ، وعدم وجود نظام فعال للعلاوات المدفوعة للحكومات على الأرباح غير العادية التي تحققها هذه الشركات (وهو نظام طبقته الولايات المتحدة في عام ١٩٧٨) ، وميوعـة الشروط الموضوعة لضمان جدية الاستكشاف وسهولة التهرب منها ، وضعف تمثيل العناصر الفنية المحلية في لجان الادارة الفنيةمما يسهل التهرب من السياسة المـوضوعـة ، وضعف النظام المحاسبي المحلي الضـروري لضبط التلاعبـات المحاسبية للشركات . ويتسم هـذا النظام كله عادة بالمبالغة الشـديدة في تقـدير النفقات ، بعد التوصل إلى مرحلة الانتاج ومن هنا فإنه يميل إلى الاهدار الشديد

لموارد المجتمع(٦) .

ولاتقتصر عقود الخدمات على مجال البترول . بل تمتد إلى استخراج المعادن عموما . ومن أشهر عقود الخدمات في العالم العربي في مجال التعدين ذلك الذي وقعته السودان مع شركة ماروبندي Marubendi لاستخراج الكروم من مرتفعات انجانا . وتقوم الشركة بمقتضى العقد بتوفير الخدمات الفنية للشركة الوطنية لاستكشاف وتنمية وانتاج مستودعات الكروم الخام . كما تعد بدراسة امكانية إنشاء مصنع للكروم على أساس الملكية المشتركة(٧) . ومع ذلك فقد عانى المشروع من تعثر واضح نتيجة لعدم حماس الرأي العام السوداني لأنه لم يعكس المصالح الوطنية السودانية بما فيه الكفاية ، وللظروف السياسية داخل السودان في الفترة التي أعقبت توقيع هذا العقد .

ويمكن القول اجمالا بأن عقود الخدمة قد أتت بشروط أفضل كثيرا للمصالح المحلية العربية في مجالي الملكية والسيطرة العليا على المشروع في المجال البترولي ، وامكانات التطور نحو الحلقات التصنيعية القائمة على الاستخراج والتعدين . ولذلك فإن الشركات الضخمة وذات المركز الاحتكاري لاتقف من هذا النظام موقفا واحدا . فالعديد منها يرفض المشاركة في هذا النظام . كما تطلب الأمر مفاوضات معقدةوقفت فيها الحكومات العربية موقفا متفاوتا من حيث التشدد والتساهل في تحديد شوط العمل . ونتيجة لذلك حدث نوع من اعادة توزيع نشاطات الشركات البترولية ، والحلقات الأمامية في الصناعة البترولية على البلاد العربية تبعا لدرجة جذرية التجديد الذي أتت بهعقودالخدمات التي تربط الدول العربية مع الشركات البترولية عابرة القومية .

ويصور الجدول رقم (٣) التوزيع القائم للشركات والأنشطة التي تمارسها في مجال البترول في الوطن العربي ، وذلك عام ١٩٨٠ .

٢ ـ عقود الادارة :

هي عقود تتم بين مالك محلي أصلي لمشروع وشركة أجنبية لتوفير الخدمات

جدول رقم (٣)

توزيع شركات البترول متعددة الجنسية والأنشطة البترولية القائمة بها تبعا للبلاد العربية*

الشركة	البلد	الجزائر	تونس	ليبيا	مصر	السودان	سوريا	العراق	الكويت	السعودية	البحرين	الامارات	قطر	عُمان
١	BP		١	١								١،٤		١
٢	Gulf				١			ش	ش			ش١،	ش	١
٣	C F P	١	١	١	١	١		ش	ش	ش		١،٤،٥		١
٤	G L F		١		١			ش	ش	ش				١
٥	Amoco	١	١		١			ش				١		١
٦	Exxon			١،٤				ش		١،٣		١		
٧	Texaco				١			ش		١	ش٢،٤	١		
٨	Chevron					١				١،٥	ش٢،٤			
٩	Mobil			١				ش١		١،٢،٣		١		١
١٠	Shell			١			١	ش		ش٢،٢		١،٤	ش	١

ش = شراء ، ١ = استكشاف وانتاج وخدمات مرتبطة ، ٢ = تكرير ، ٣ = انتاج بتروكيماويات ، ٤ = استكشاف وتصدير غاز طبيعي ، ٥ = عمليات أخرى .

* **Source :** Taken from : Giacomo Luciani. The Oil Companies and the **Arab World.** London, Croom Helm, 1984,Table III. 1. P. 94.

الفنية اللازمة لتشغيل المشروع في مجال الادارة ، أو الادارة وجوانب أخرى . وقد تكون هذه العقود جزءا من خطة انشاء المشروع أو لاحقة بها . كما قد تكون منفصلة ، أو تبرم كجزء من ترتيب تعاقدي أشمل يحتوي على أي من ، أو كل من الملكية المشتركة ، المساعدة الفنية والترخيص والتسويق والادارة المالية . وعادة ما تشمل هذه العقود ـ في العالم العربي ـ توكيل المالك المحلي للشركة الأجنبية في حق اتخاذ القرارات في مجال الادارة الكلية والتخطيط ، وبناء التنظيم ، والاستخدام ، والادارة الفنية ، والموازنة ، والمحاسبة ، وادارة الانتاج بما فيها الصيانة والرقابة على النوعية والمشتروات والتسويق . ويتم ذلك مقابل عائد نقدي كبير يحدد على الاجمال ، أو يفصل تبعا لكل خدمة .

ونتيجة لهذه التفويضات الواسعة في اتخاذ القرارات فإن النتائج الفعلية تكشف عن سيطرة الشركات الأجنبية على عدد كبير من المشروعات في العالم العربي . وتستطيع هذه الشركات أن تحقق مزايا غير مباشرة أهم كثيرا من العائد المالي المباشر ، مثل دعم صادراتها إلى الدول المتعاقدة معها ، وتعظيم منافع احتكارها التكنولوجي . . ولذلك يتم الترحيب بعقود الإدارة بحماس من قبل الشركات عابرة القومية ، ويعتبرها الكثير أفضل اختيار ممكن للعمل في البلاد النامية ، والبلاد العربية خاصة[٨] .

ويشيع استخدام هذا الشكل للأعمال الدولية في بلاد عربية كثيرة وخاصة بلاد الخليج العربي . كما أن هناك فروعا معينة تكثر من استخدامها . فإلى جانب البترول والتعدين يبدو أن لهذا الشكل من نشاط الشركات عابرة القومية شعبية كبيرة في مجال السياحة والفندقة . فلا يكاد يخلو بلد عربي من ترتيبات عقود ادارة في هذا الفرع الأخير . كما أن هناك بلادا عربية قد أخذت في السنوات الأخيرة في استخدام عقود الادارة مع الشركات الأجنبية حتى في مجال المرافق العامة والخدمات المتخصصة مثل الصحة التي كان الاعتقاد الشائع بصددها منذ عقد مضى يربطها بأمس الخصائص السيادية للدولة[٩] .

٣ ـ الترخيصات والاستشارات الهندسية :

يعني الترخيص Licensing منح حق استخدام ابتكار تكنولوجي مسجل ،

أو علامة تجارية أو غيرها من صنوف الاحتكار التكنولوجي من قبل المالك الأصلي لهذا الحق إلى مشترٍ معين في مقابل ريع نقدي محدد، ويكون هذا المنح مقيدا بقيود معينة . ويحقق نظام الترخيص مزايا هائلة للشركات عابرة القومية . ومن هذه المزايا حماية النظام الاحتكاري في مجال التكنولوجيا من التصدع نتيجة الشيوع والتقادم والتقليد ، وحماية أسواق الصادرات ، خاصة اذا كان الترخيص مرتبطا بتجميع المنتج محليا كما هي العادة في الصناعات الهندسية . كما تحقق تجارة التكنولوجيا عائدا ماليا كبيرا يساعد الشركة على نشر نفقات التجديد التكنولوجي . هذا بالاضافة إلى أن الترخيصات عادة ما تصطحب بأحد أوجه النشاطات الأخرى للشركات عابرة القومية مثل عقود الادارة واتفاقيات المساعدة الفنية ، والرقابة على النوعية ، وأحيانا المشروعات المشتركة .

وينتشر اللجوء للترخيصات في الوطن العربي في كافة المجالات . ولكنها تميل للتركيز على الصناعة التحويلية وخاصة صناعة الدواء ، والصناعات الكيماوية ، والبترو كيماوية ، والصناعات الهندسية والكهربائية ، والاليكترونيات ، وهي جميعها صناعات تجميعية . هذا إلى جانب قطاع الخدمات الحديثة وخاصة معالجة البيانات . وبالتالي فإن اللجوء إلى هذا الأسلوب كاجراء منفصل عن بقية أنشطة الشركات عابرة القومية يكاد يقتصر على البلاد التي تطورت فيها هذه الصناعات على أساس الجهود والملكية المحلية الكاملة للمشروعات مثل مصر . أما دول الخليج العربي فهي لا تلجأ لاستخدام الترخيصات كأسلوب مستقل ، وإنما كجزء من الخدمة التكنولوجية المرتبطة إما بالمشروعات المشتركة وإما بمشروعات تسليم المفتاح(١٠).

ذلك أن المشروعات المشتركة ، وخاصة حيثما ترتبط بعقود ادارة مع الشركات عابرة القومية تمكن هذه الشركات من الرقابة على الترخيصات المنقولة للمشروعات المستخدمة بحيث تستطيع تعظيم استغلالها للاحتكار التكنولوجي إلى أقصى حد ، وبصورة أشمل من حال الترخيص لمشروع محلي مستقل . أما في الحال الأخيرة فعادة ما تشيع القيود المألوفة على استخدام البراءات والعلامات التجارية في العقود

المبرمة مع الشركات العربية مثلما تشيع في غيرها من دول العالم . على أن هذه القيود يكون لها أثر أكبر في حال العالم العربي لأن الدول العربية متخلفة كثيرا في مجال التشريع المنظم للترخيصات ، والذي يستهدف تقليل انعكاساته السلبية على المجال التكنولوجي المحلي ، والثقافة القومية ، وموازين المدفوعات ، ومنع أو التخفيف من القيود المفروضة على مجال الاستخدام والتصدير والترخيص من الباطن(١١) .

وتستطيع الشركات عابرة القومية مد نطاق عملياتها إلى العالم العربي من خلال استخدام شكل خاص من نقل التكنولوجيا : (أي الاستشارات الهندسية ودراسات الجدوى) . ويختلف هذا الشكل عن الترخيص بأنه يعتمد على المعارف التكنولوجية غير النمطية ، وغير المجسدة في آلات ومعدات ، والتي لا ترتبط بصفة الاحتكار حيث لا تحصل الشركة في حال هذه المهارات على براءات اختراع أو علامات تجارية ، وإنما تعتمد على قدرتها على القيام بالدراسات الحقلية في بيئة معينة ، وتصميم المنشآت الهندسية والتوصية باجراءات معينة . ويعم استخدام الشركات عابرة القومية ، أو المكاتب الهندسية ذات النشاط الدولي في العالم العربي بصورة لا مثيل لها في أي منطقة أخرى من العالم . كما أنه يمكن ملاحظة اتجاه واضح لاطراد زيادة اللجوء إلى هذا الشكل من الروابط مع الشركات الأجنبية ، ومكاتب الخبرة والاستشارات الهندسية الدولية في الوقت الذي تتسع فيه قاعدة الخبرات والملكات الفنية والهندسية في البلاد العربية . فيلاحظ د. انطونيوس كرم أن العراق -بعد أن كانت تسير في الاتجاه الصحيح نحو استغلال الكفاءات العلمية والتكنولوجية الوطنية المتاحة في اختيار المشروعات وتحضير تقارير مفصلة عن جدواها الاقتصادية ، وفي نشاطات التصميم والاستشارات المتعلقة بهذه المشروعات -قد انعطفت نحوالتوسع في الاستعانة بالشركات والمكاتب الأجنبية من جديد بعد تدفق الثروة البترولية وثورة أسعار البترول في عام ١٩٧٤/٧٣(١٢) .

وبطبيعة الحال قد يكون اللجوء إلى الاستشارات الهندسية والدراسات جزءا لا يتجزأ من عقود تسليم المفتاح ، إلا أن الشركات والهيئات المحلية التي تقوم

بمشروعات محلية في البلاد العربية تفرط بدورها في الاستعانة بالشركات عابرة القومية والمكاتب الاستشارية ذات النشاط الدولي . ويترتب على ذلك زيادة أعباء موازين المدفوعات العربية ، والمبالغة في تكاليف المشروعات المقامة في الوطن العربي . ويقدر محمد جارموني أنه في المغرب بلغ الانفاق المحلي على مجال التصميم الهندسي نسبة ١٠٪ من مجموع الاستثمارات التي تمت في المغرب في الفترة (١٩٧٣ ـ ١٩٧٦) وذلك باستثناء مدفوعات الاستشارات والدراسات والتصميمات المتضمنة في عقود تسليم المفتاح . وبلغت حصة الشركات الدولية من هذا الانفاق نحوا من ٧٠٪[١٣]. ويقدر د. بن أشهنو أن تكاليف استيراد التكنولوجيا اجمالا في الجزائر ـ خالصة من أثمان المعدات والالات ـ قد مثلت أكثر قليلا من ١٠٪ من ايرادات صادرات السلع والخدمات في الجزائر عام ١٩٧٣ . وتتوقع الخطة الرباعية الثانية زيادة هذه المدفوعات بنسبة ١١٤٪ تقريبا ويتجه جزء كبير من مدفوعات استيراد التكنولوجيا إلى بند الدراسات والاستشارات الهندسية[١٤].

وكثيرا ما تتم المبالغة في تقدير تكلفة الدراسات والاستشارات الهندسية الأجنبية نتيجة استخدام هذا البند محاسبيا لتغطية المدفوعات غير المشروعة لمسؤولين حكوميين ، أو كأسلوب لادارة أسعار التحويل .

٤ ـ عقود تسليم المفتاح :

يعتبر الوطن العربي من أكثر مناطق العالم اغراقا في اللجوء إلى هذا الشكل من الارتباط بالشركات الدولية . ويمكن القول إن عقود تسليم المفتاح قد مثلت الأسلوب الأساسي الذي عمدت من خلاله الدول العربية البترولية الغنية إلى تحديث هياكلها التحتية والانتاجية . ويقدر بعض الخبراء العرب أن عدد المشروعات التي تم تنفيذها في الوطن العربي في الفترة (٥٨ ـ ١٩٧٦) قد وصل إلى ٥٨٤ مشروعا في ميادين البترول والصناعة البتروكيماوية[١٥]. على أن عدد هذه المشروعات أكبر كثيرا من الواقع . لقد أدى إفراط الدول العربية في اللجوء لهذه الصيغة للعلاقات مع الشركات الأجنبية إلى نمو نوع خاص من الشركات

يتخصص في انشاء المشروعات لصالح حكومات وهيئات وشركات العالم الثالث بصفة خاصة . وهناك وجهة نظر قوية ترى أن مشروعات تسليم المفتاح لا تكسب الشركات التي تخصصت فيها سمة عبور القومية ، أو تعدد الجنسية بالمعنى الذي نوقش في هذه الدراسة . فهذه الشركات لا تملك أو تدير هذه المشروعات إلا وفقا لترتيب مستقل ، ويحدث ذلك كاستثناء . على أن من المستحيل أيضا استبعاد صفة عبور القومية ، أو تعدد الجنسية تماما من هذه المشروعات إذا نظرنا للأمر لا من زاوية نمط الملكية والادارة ، وإنما من زاوية الوظيفة والدور الذي تلعبه هذه الشركات في عملية تدويل الانتاج .

وتفضل الشركات صيغة تسليم المفتاح لمزاياها المتعددة . ومن هذه المزايا عدم المخاطرة برأس مال كبير في ظروف عدم الاستقرار . وتمثل عقود تسليم المفتاح أيضا وسيلة أساسية للتخلص من الطاقة الفائضة خاصة في وقت الأزمات الانكماشية ، أو حيثما يواجه فرع معين للصناعة قيودا كبيرة على التوسع في البلاد الأم ، كما هي الحال في فرع الطاقة النووية والصناعات الملوثة للبيئة والخطرة على الحياة والصحة العامة . وفوق ذلك فإن عقود تسليم المفتاح تعتبر مدخلا جيدا للاستثمار المباشر بدون تحمل تكلفة حقيقية لهذا الاستثمار . إذ يكفي مجرد تحويل فائض الأدوات ومستلزمات الانتاج المشغلة في تشييد مشروعات تسليم المفتاح ، والتي يصعب نقلها للخارج إلى مشروع جديد تابع لها ، وذلك بفتح مكتب تمثيل أو اعتماد فرع كاستثمار أجنبي .

ومن هنا فإن الأساس الموضوعي للنمو الاستثنائي لهذا الشكل من أشكال النشاط الدولي للشركات الكبرى عامة ، وعابرة القومية خاصة قد تمثل في تراكم الثروة البترولية ، وكذلك التوسع الرهيب في الاقتراض من المصارف العملاقة عابرة القومية لدول وحكومات العالم الثالث ، ومن بينها حكومات بعض الدول العربية . ومن هذا المنظور مثلت عقود تسليم المفتاح أسلوبا مربحا للغاية ، وقليل التعرض لمخاطرات الاستثمار المباشر ، ويؤدي في نفس الوقت الوظيفة المتصلة بتدويل الاقتصاديات العربية وادماجها في السوق الرأسمالية العالمية على الصعيد الهيكلي وفي المدى البعيد .

وتفرض الدلالة الخطيرة وبعيدة المدى لهذا الشكل الخاص من الادماج الاقتصادي رصد سماته وآثاره على وجه التحديد . وربما كانت الخطوة الاولى في هذا السبيل هي تقدير حجم نشاطات تسليم المفتاح في الدول العربية .

ومن أجل التعرف على خريطة الأنشطة غير التقليدية عامة ، وأنشطة تسليم المفتاح بصفة خاصة للشركات الأجنبية في الوطن العربي ، قام المؤلف بمحاولة لجمع بعض المؤشرات الدالة بالاعتماد على المادة المتاحة في قسم العقود Contracts بمجلة Middle East Economic Digest (MEED) . وقد تناولت هذه المحاولة العقود المنشورة في الـ MEED طوال السنوات (٧٦ - ١٩٨٣) وذلك بالنسبة لـ ١٨ قطرا عربيا .

وتفتقر هذه البيانات لصفة الحصر والشمول ، كما يعيبها قدر من عدم التجانس والاختلاط وعدم كفاية المعلومات المسجلة عن العقود ، وتلك كثرة مجهولة القيمة . وكذلك فإن هناك عدم توازن واضح في درجة تغطية العقود بين البلاد العربية المختلفة ، حيث أن المجلة تنشر هذه العقود شهريا بقدر ما يأتيها من معلومات من مصادر الشركة أو الدولة .

ومع ذلك فإن البيانات المسجلة في هذه المجلة تمثل المصدر الوحيد المتاح الذي تنشر فيه أكبر عدد من العقود العربية مع شركات أجنبية بصورة منتظمة وقابلة للمقارنة بين عدد كبير من الدول العربية . ولذلك فإن الدراسة الاحصائية المنظمة لها قد تعطي مؤشرات تقريبية لها دلالة عن الاتجاه العام أكثر مما هي أساس للتقدير الدقيق لعدد وقيمة العقود .

ويوضح الجدول رقم (٤) العدد الكلي للعقود المنشورة بمجلة الـ MEED للسنوات (٧٦ - ١٩٨٣) موزعة حسب الدول العربية وفرع النشاط . وقد حرص المؤلف على التمييز بين العقود معروفة القيمة ، وتلك غير معروفة القيمة وذلك لاغراض تقدير القيمة الكلية . ويجب أن يلاحظ القارىء أن عملية التصنيف دائما ما تكون محفوفة بمخاطر التعسف والخطأ الشخصيين لأنها تعتمد في معظم الأحيان على حكم الباحث ومستوى تدريبه . وقد اعتمد المؤلف في

جدول

العدد الكلي للعقود وعدد العقود مجهولة القيمة الموقعة بين البلاد العربية

	مصر	المغرب	الجزائر	تونس	الأردن	سوريا
١ . الزراعة والري						
اجمالي	٥٩	١٣	٤٧	١٩	٣٧	٢٢
عدد مجهول القيمة	١٩	٥	١٦	٦	١٥	١١
٢ . الصناعة التحويلية						
اجمالي	١٣٦	٤٦	١٣٤	٤٤	٤٦	٢٦
عدد مجهول القيمة	٤٥	٢٠	٤١	١٦	١٨	٨
٣ . البترول والتعدين						
اجمالي	٣٤	١٢	٤١	١١	١٢	١٣
عدد مجهول القيمة	١٥	٨	١٧	٣	٢	٣
٤ . النقل والتخزين						
اجمالي	٦٣	١٨	٢٩	١٥	١٧	٣٧
عدد مجهول القيمة	١٨	٦	١١	٥	٧	٣
٥ . المرافق العامة						
اجمالي	٢٣٠	٣٧	١٠١	٥٩	١٣٥	٥٦
عدد مجهول القيمة	٥١	١٦	٢٣	١٦	٣١	١٧
٦ . السياحة والفنادق						
اجمالي	٣٦	٣	١	٣	١٠	٣
عدد مجهول القيمة	١١	٣	-	٢	٥	-
٧ . الاسكان						
اجمالي	١٥	٣	٧٥	١	٢٠	١٢
عدد مجهول القيمة	٤	١	٢٧	-	٢	-
٨ . صحة وتعليم وخدمات						
اجمالي	١٢٢	١٤	٨٥	٣١	٧٨	٣٣
عدد مجهول القيمة	٢٧	٨	٣٥	٤	١٨	٨
اجمالي جميع القطاعات	٨٨٥	٢١٣	٦٨٣	٢٣٥	٤٥٣	٢٥١

رقم (٤)

والشركات الأجنبية في الفترة ٧٦ - ١٩٨٣ (حسب المنشور لمجلة الـ MEED

العراق	السعودية	قطر والامارات	الكويت	عمان والبحرين	ليبيا والسودان	لبنان واليمن	اجمالي
١٤٧ ١٧	١٣٢ ٢٩	٦٥ ١٣	٣٧ ١٠	٣٥ ١١	١١٢ ٣٥	٢٤ ٨	٧٤٩ ١٩٥
١٣١ ٢٢	١٨٧ ٤٥	١٤٢ ٤٢	٧١ ٢٣	٧١ ٣٥	١١١ ٣٢	١٢ ٧	١١٥٧ ٣٥٤
٨٠ ٢٠	١٠٠ ٣٢	١١٣ ٤٢	٤٩ ١٥	٤٥ ٢١	٤٠ ١١	٥ ٢	٥٥٥ ١٩١
٧٠ ١٤	٦٤ ٢٠	٥١ ١٨	٣٨ ١١	٣٤ ١٣	٤٣ ١٤	١١ ٦	٤٩٠ ١٤٥
٣٨١ ٧١	٥٨٥ ١١٨	٣٦٧ ٩٠	٣١٥ ٣٥	٢٢٤ ٦٢	٣١٢ ٨٤	١١٩ ٣٢	٢٩٢١ ٦٤٦
٢١ ٥	٣١ ١٠	٢٥ ٩	١١ ٤	٢٧ ١٠	٢٩ ١١	٧ ٢	٢٠٧ ٧٢
٤٩ ٥	١٣٧ ١٩	٦٠ ١٧	٣٣ ٦	٣١ ٩	٥٧ ١١	١٨ ٤	٥١١ ١٠٥
٢٢٣ ٤١	٣٣٠ ٥٩	٢٢١ ٧١	١٠٦ ١٩	١٠٨ ٢٢	١٨٢ ٤٤	٤٢ ٩	١٥٧٥ ٣٧٥
١٢٩٧	١٨٩٨	١٣٤٦	٧٨٣	٧٦٨	١١٢٨	٣٠٨	١٠٢٤٨

التصنيف على طبيعة الخدمة والمصب الذي تذهب إليه الخدمة من ناحية الطرف العربي (مثلا مؤسسة بترول ، وزارة أشغال ، وزارة دفاع عربية . . . الخ) .

ويتضح من هذا الجدول عدد من النتائج الهامة التالية :

١ ـ يصل عدد العقود التي أبرمتها ١٦ دولة عربية مع شركات أجنبية والمنشورة في مجلة الـ MEED ـ ١٠٢٤٨ عقدا في الفترة (٧٦ ـ ١٩٨٣) ، منها ٢٠٨٣ عقدامجهول القيمة أي بنسبة ٢٠,٣٪ .وتتوزع هذه العقود على البلاد العربية بصورة غير متوازنة . فأكثر الدول العربية انخراطا في التعامل مع الشركات الأجنبية هي السعودية ، قطر ، الامارات ، العراق ، ليبيا ، مصر ، الكويت ، وعمان . ويصل نصيب الدول العربية الخليجية الست الاعضاء في مجلس التعاون الخليجي نحوا من ٤٦,٩٪ من اجمالي هذه العقود . ويكشف هذا الترتيب عن عوامل متعددة منها الميل للانخراط في السوق الرأسمالية العالمية ، والقوة المالية ، والنقص الواضح لتغطية العقود الأجنبية في أقطار عربية معينة .

٢ ـ كما تتوزع هذه العقود بصورة غير متساوية على القطاعات المختلفة . فعلى صعيد الوطن العربي ككل يمكن ترتيب القطاعات حسب نصيبها من العقود مع شركات أجنبية كالتالي : المرافق العامة ، الصحة والتعليم والخدمات (غير المنصوص عليها في بنود مستقلة) ، الصناعة التحويلية ، الزراعة والري ، البترول والتعدين ، الاسكان ، النقل والتخزين ، ثم السياحة والفندقة . ويعكس هذا الترتيب درجة الاهتمام النسبي بالقطاعات في السياسات الاقتصادية العربية في الفترة (٧٦ ـ ١٩٨٣)،كما يعكس طبيعة متطلبات القطاع نفسه . كما تظهر فروق ثانوية بين البلاد العربية من حيث ترتيب أولوية الأنشطة والقطاعات فيها من حيث التعامل مع الشركات الأجنبية . فالصناعة في مصر تحظى بأكبر نسبة من العقود مع الشركات الأجنبية بالمقارنة بغيرها من البلاد العربية .

وبطبيعة الحال . فإن عدد العقود الموقعة مع شركات أجنبية ليس مؤشرا دقيقا

لدرجة انغماس الدولة العربية في الارتباط بعالم الشركات الأجنبية وعابرة القومية . إذ لابد أولا من أن تقرن ذلك بوزن الدولة وقوتها الاقتصادية من ناحية ، ومن ناحية ثانية ، فإن قيمة العقود أكثر أهمية بكثير من عددها في الدلالة على درجة الانغماس . ومن ناحية ثالثة فإن الجدول السابق لا يوضح صفة الخدمة المطلوبة من الشركة الأجنبية . ويتطلب التعرف على طبيعة هذه الصفة جهدا تصنيفيا . ولذلك قام المؤلف بتصنيف طبيعة الخدمة التي تؤديها الشركات الأجنبية وفقا لعقودها مع الدول العربية إلى ثلاث فئات ، كالتالي :

أ - موردين :

ويقصد بهذه الفئة قيام الشركة الأجنبية بمجرد استيراد وجلب سلع ، أو خدمات من الخارج وتوفيرها للطرف العربي المتعاقد ، دون أن تشمل مسؤوليتها ما يتعلق بالتركيب والاستخدام والتشغيل .

ب - مقاولين :

ويقصد بهذه الفئة قيام الطرف الأجنبي بتنفيذ أعمال على طريقة تسليم المفتاح بتنويعاتها المختلفة ، أي تقديم الخدمة الكاملة من المهام اللازمة لتأسيس وبدء تشغيل مشروع لصالح المالك العربي المحلي ، بما فيها من توريدات وتصميم وتركيب وتشغيل حتى مرحلة الانتاج أو الاستخدام النهائي ، بغض النظر عن القطاع الذي تصنف إليه المشروعات المنشأة وفقا لهذا النوع من العقود .

جـ - استشاريين :

ويستخدم هذا المصطلح هنا للدلالة على كافة أشكال الخدمات التكنولوجية غير المرخصة وغير المجسدة التي يشتريها طرف وطني من شركة أجنبية بصدد مشروع معين انتاجي أو خدمي . ويشمل ذلك انشاء وصيانة محطات بحوث ، ودراسات لاعادة تصميم تسهيلات انتاجية أو خدمية قائمة ، ودراسات الجدوى والاشراف على تنفيذ عمليات هندسية ، إلى جانب عقود الادارة بغض النظر عما إذا كانت جزءامن خطة انشاء مشروع أومنفصلة عنه

جدول

قيمة العقود بين دول عربية وشركات أجنبية للفترة (٧٦ - ١٩٨٣)

		مصر	المغرب	الجزائر	تونس	الأردن
١. الزراعة والري	أ - موردون	١٠٣,٥	٢٠,٤	٢٢٠,٣	٧٦,٩	٤٦٢,٦
	ب - مقاولون	١٥٦,٧	١٨٧	٩٦٧,٢	١٥٢,٤	١٠٤,٥
	ج - مستشارون	٨٢,٦	١	,٣	٤,٨	٢١,٤
	اجمالي	٣٤٢,٨	٢٠٨,٤	١١٨٧,٨	٢٣٤,١	٥٨٨,٥
٢. الصناعة التحويلية	أ - موردون	٦٦٠,٣	١٤٠,٢	١١٦٩	١٧٢,٤	٥٣,٩
	ب - مقاولون	٩٩٠,٣	١٠٢٧	٦٨٧٦,٦	١٠٠,٨	٥٥٤,١
	مستشارون	٦٩,٩	٣٣,٢	٣٨٨,٨	٥٦,٤	٧٧
	اجمالي	١٧٢٠,٥	١٢٠٠,٤	٨٤٣٤,٤	٣٢٩,٦	٦٨٥
٣. البترول والتعدين	أ - موردون	٥١,٣	٥	١٩٨,٩	٢٣٨٣,٩	,٤
	ب - مقاولون	٢٢٤,٨	١٩٠	٣٠٨٩,٩	٥٠١,٣	١٣,١
	ج - مستشارون	٤٥	-	٤٩,٨	٣,٢	٢١,٥
	اجمالي	٣٢١,١	١٩٥	٣٣٣٨,٦	٢٨٨٨,٤	٣٥
٤ - النقل والتخزين	أ - موردون	١١٣٠,٩	١٧١	٣٠٥,٦	٨٥,٩	,٣
	ب - مقاولون	٩٨,٥	١٠٤	٥٨٠,٨	٩١,٧	٥٣,٢
	ج - مستشارون	٤٦,٩	-	-	-	-
	اجمالي	١٢٧٦,٣	٢٧٥	٨٨٦,٤	١٧٧,٦	٥٣,٥
٥. المرافق العامة	أ - موردون	٣٦٩٥,٥	١٠٨٨,٤	١٤٥٠,٧	٣٠٧,٣	٥٢٤,٣
	ب - مقاولون	١٨١٨,١	٣٨٤,١	١٧٢٤,٩	٣٤٢,٨	٩٤٥,٤
	ج - مستشارون	٢٨٧,١	٦,٣	٨٩,٥	٣٣,٩	٢١٩,٥
	اجمالي	٥٨٠٠,٧	١٤٧٨,٨	٣٢٦٥,١	٦٨٤	١٦٨٩,٢
٦. السياحة والفنادق	أ - موردون	١,٨	-	-	-	١٧,٥
	ب - مقاولين	٥٥٢,٥	-	٥٤	-	٣,٣
	ج - مستشارون	٥٢,٥	-	-	,٨	-
	اجمالي	٦٠٦,٨	-	٥٤	,٨	٢٠,٨
٧. الاسكان	أ - موردون	١٣٤,١	٣	١٥٤,٥	-	٨,٢
	ب - مقاولون	٨٨,٣	٣,٤	٥٤٩٤,٧	-	١٩٢
	ج - مستشارون	١,٢	-	١,٨	-	١,٧
	اجمالي	٢٢٣,٦	٦,٤	٥٦٥١	-	٢٠١,٩
٨. الصحة والتعليم والخدمات	أ - موردون	٦٤٧,٩	٢٦,٩	١٤٩,٤	٢١٦,٣	٧٠,٨
	ب - مقاولون	٢٢١٤,٨	٢٥,١	١٣٢١,١	٣١,١	٨٦٤,٤
	ج - مستشارين	١١٧,٦	١,٩	٢٣,٤	٣٥,٤	١١٣,٤
	اجمالي	٢٩٨٠,٣	٥٣,٩	١٤٩٣,٩	٢٨٢,٨	١٠٤٨,٦
	الاجمالي	١٣٢٧٢,١	٣٤١٧,٩	٢٤٣١١,٢	٤٥٩٧,٣	٤٣٢٢,٥

رقم (٥)

(بالمليون دولار) (العقود معروفة القيمة فقط وفقا لما نشر في الـ MEED)

سوريا	العراق	السعودية	قطر الامارات	الكويت	عُمان والبحرين	ليبيا والسودان	لبنان واليمنين	اجمالي
٢٤,٦	٥٤٦,٩	٩٧٤,٩	٣٥٦,١	٤١٤,٥	٢١٣,٨	٤١٧,١	٥,١	٣٨٣٦,٧
٢٠,٤	٥١٤١,٢	٧١٧١,٨	٤٤٦,٦	٢١٠,١	٢٤٨,٨	١٠٣٨,٧	١٤٨,٩	٥٩٩٤,٣
٣١,٣	١١٠,٩	٢٨٣,٨	٤٩,٩	-	٢,٢	٣٣٤,٨	٤,٧	٩٢٧,٧
٧٦,٣	٥٧٩٩	٨٤٣٠,٥	٨٥٢,٦	٦٢٤,٦	٤٦٤,٨	١٧٩٠,٦	١٥٨,٧	٢٠٧٥٨,٧
٥١,٨	٨٤٤,٥	٢٢٠٢,٨	٦٢٧,٧	٧٣٥,٨	١٢٧,١	٦٤٠,٨	١١٤,٣	٧٥٤٠,٦
٨٣٧,٨	٥٣١٤,٨	١٨٢٢,٢	٤١٩٨,١	٣١٧٣.٨	٢٥٠,٤	٣٣٣٧	٩,٥	٣٨٥٩٢,٤
١٠,٣	٤٣٩,٧	١٠٦٩٦,٣	١٧٦,٧	٦,٢	٣١,٨	٧٣,٤	١,٩	١٢٠٦١,٦
٨٩٩,٩	٦٥٩٩	٢٤٧٢١,٣	٥٠٠٢,٥	٣٩١٥,٨	٥٠٩,٣	٤٠٥١,٤	١٢٥,٧	٥٨١٩٤,٦
١٢٦,٦	٤٣٨,٢	٥٦٤,٤	٤٧٣,١	٢٦٧,٥	٨,٢	١٣٢,٩	,٧	٤٦٥١,١
١٥٦,٨	٣٢٠٩	٦١٥٣,٧	١٤٨٤,٩	١٥٢٦,٢	٦٢٤,٤	٤٧٩,٤	٦,٢	١٧٦٥٩,٧
-	١٨,٩	٥٢٧,٢	٢٣٠,٩	٥٧,٨	١٦,٥	٢٩٠,٧	-	١٢٦١,٥
٢٨٣,٤	٣٦٦٦,١	٧٢٤٥,٣	٢١٨٨,٩	١٨٥١,٥	٦٤٩,١	٩٠٣	٦,٩	٢٣٥٧٣,٣
٤٣٦,٧	١٨٢٧,٩	١٢٩٢,٦	١٣٨,٥	٦٠٧,٩	٥٤	١٣٦,٣	٣٥٩	٦٥٤٦,٦
٧	١٢٥١,٤	٦٨٢,٤	١٨٠,٣	٣٣٦,٣	٩١,٤	١٩٨,٢	٢,٦	٣٦٧٧,٨
-	١,٦	٥١٠,٢	٧,٦	٣,١	,٩	,٨	-	٥٧١,١
٤٤٣,٧	٣٠٨٠,٩	٢٤٨٥,٢	٣٢٦,٤	٩٤٧,٣	١٤٦,٣	٣٣٥,٣	٣٦١,٦	١٠٧٩٥,٥
٢٥٦,٨	٦٥٣٤,٣	١٠٥٦١,٢	١٨٢٥	٢٨٦١,٨	١١٤٠ ,٨	١٤٤١,٥	٢٢٧,٥	٣١٩٦٥,١
١٩٧,٤	١٢١٢٠,٥	٢٧١٦,١	٤٤٠٤,٢	٤٣٩٦,٦	٣٦١٦,٨	٧٠٥٤,١	١١٦٨,٩	٦٥٣٣٤,٨
٢٨,٨	١٤٢٠,٥	٤٢٩٢,٧	٨٧٥,٧	١٥٢	١٩١,٣	١٣٢٤,٩	٥٨,٩	٨٩٨١,١
٤٨٣	٢٠٠٧٥,٣	٤٢٠١٤,٩	٧١٠٤,٩	٧٤١٠,٤	٤٩٤٨,٨	٩٨٢٠,٥	١٥٠٥,٣	١٠٦٢٨١
,١	٨,٦	٦,٩	١٩,٨	٢,٩	٣١,٩	١٠٠,٦	-	١٩٠,١
٢٥	٦٠٨,٧	٩٥٦,١	٤٢٥,١	١٤٤	٧٤,٣	٥٨٠,٩	٥٧,٨	٣٤٨١,٧
-	١,٢	١٧,٥	٣	-	١٦,٤	٣٦,٨	١,١	١٢٩,٣
٢٥,١	٦١٨,٥	٩٨٠,٥	٤٤٧,٩	١٤٦,٩	١٢٢,٦	٧١٨,٣	٥٨,٩	٣٨٠١,١
١,٢	٣٤٤,٢	٤٥٦,٥	٧,٢	٨,١	,٦	٢٨	٩	١١٥٤,٦
-	٢٩٥٢,٦	١٦٠٦٣,٦	٢٣٧٨,١	٨٣٥,٤	١٠٤٩,٧	٣٤٤٠,٥	٦٧,١	٣٢٥٦٥,٤
,٦	١٦,٤	٨٩,٨	٣,١	٥٧,٢	٢,٥	١,٧	٢٠	١٩٦
١,٨	٣٣١٣,٢	١٦٦٠٩,٩	٢٣٨٨,٤	٩٠٠,٧	١٠٥٢,٨	٣٤٧٠,٢	٩٦,١	٣٣٩١٦
١٦١,٧	١٣٣٨,٩	٥٩٠٦,١	٩٧٥,٨	٣٣٣,٥	٨٤,٧	٤٨٠,٣	٢٠٣,٥	١٠٥٩٥,٨
٣٣,٨	٣٦٠٤,٤	١٦٧١٩,١	١٠١٧,٧	٢٣٣,٨	١٠٥٥,١	٢٤٩١,٩	٨٧,٤	٢٩٦٩٩,٧
,٨	٢٢٥,٥	٩٨٨,٥	١٥٤,٩	٩٩,٥	٦,٦	٣٠,٩	,٣	١٧٩٨,٧
١٩٦,٣	٥١٦٨,٨	٢٣٦١٣,٧	٢١٤٨,٤	١١٤٦,٤	٣٠٠٣,١	٢٩١,٢	٢٩١,٢	٤٢٠٩٢,٢
٢٤٠٩,٥	٤٨٣٢٠,٨	١٢٦١٠١,٣	٢٠٤٦٠	١٦٤٦٤	٩٠٤٠,٢	٢٤٠٩٢,٢	٢٦٠٤,٤	٢٩٩٤١٣,٤

أو لاحقة به .

وتشمل تلك الفئة أيضا الخدمات التكنولوجية وعمليات المسح والاستكشاف في قطاع البترول والتعدين وذلك إذا تمت لصالح مؤسسة عربية محلية وبصورة منفصلة عن الانتاج الفعلي . بحيث لا يترتب عليها التزام ثابت في صورة عقد امتياز من جانب الدولة .

ويصور الجدول رقم (٥) نتائج هذا التصنيف بالنسبة لاجمالي قيمة العقود المبرمة بين دول عربية وشركات أجنبية للفترة (٧٦ ـ ١٩٨٣) .

ويظهر من هذا الجدول النتائج التالية :

١ ـ بلغت القيمة الاجمالية للعقود مع شركات أجنبية ـ المعروفة القيمة فقط ـ للسنوات الثماني (٧٦ ـ ١٩٨٣) نحوا من ٣٠٠ بليون دولار . ومن المفهوم أن هذه القيمة رغم ضخامتها ليست إلا جزءا من القيمة الكلية للعقود الموقعة فعلا مع شركات أجنبية في العالم العربي في هذه الفترة . ويمكننا تقدير القيمة الحقيقية لكل العقود المبرمة وليس فقط العقود المعروفة القيمة ، إما بحساب متوسطات قيمة العقد بالنسبة للدولة ، وإما بالنسبة للقطاع . ووفقا لتقديرات متوسط العقد بالنسبة للدولة تكون مدفوعات الدول العربية للشركات الأجنبية مقابل أعمال في كافة القطاعات على وجه التقريب كالتالي : مصر = ١٦٩٠٠ مليون دولار ، المغرب = ٤٩٨٥ مليونا ، الجزائر = ٣٢٣٦٧ مليونا ، تونس = ٥٩٣٥ مليونا ، الأردن = ٥٨١١ مليونا ، سوريا = ٣٣٠٥ ملايين ، العراق = ٥٦٨٧١ مليونا ، السعودية = ١٥٢٨٣٥ مليونا ، قطر والامارات = ٢٦٣٧٨ مليونا ، الكويت = ١٩٥٣٢ مليونا ، عمان والبحرين = ١٢٠٧٤ مليونا ، ليبيا والسودان = ٣٠٦٧٢ مليونا ، ولبنان واليمنين = ٣٣٦٩ مليون دولار . وبذلك يكون إجمالي مدفوعات الدول العربية في حدود ٣٧١٠٣٤ مليون دولار . أما إذا حسبت المتوسطات على أساس قيمة العقد الواحد في القطاع ، فإن الدول العربية تكون قد دفعت ٢٨٠٦٤ مليون دولار لأعمال أجنبية في قطاع الزراعة

والري ، و ٨٣٨٥٠ مليونا في قطاع الصناعة التحويلية ، و ٣٥٩٩٤٠ مليونا في البترول والتعدين ، و ١٥٣٣٢ مليونا في النقل والتخزين ، و ١٣٦٤٦٠ مليونا في المرافق العامة ، و ٥٨٢٨ مليونا في السياحة والفندقة ، و ٤٢٦٨٧ مليونا في الاسكان ، و ٥٥٢٤٨ مليونا في الصحة والتعليم والخدمات الأخرى. ويكون الاجمالي المقدر لمدفوعات الدول العربية عن كل عقود الأعمال في كافة القطاعات نحوا من ٤٠٣٤٠٩ ملايين دولار . أي أن المدفوعات الحقيقية لاجمالي العقود الـ ١٠٢٤٨ في كل الدول العربية المذكورة في كافة القطاعات تتراوح بين ٣٧١٠٣٤ مليون دولار و ٤٠٣٤٠٩ ملايين . وبذلك تكون أكثر الدول العربية انغماسا في الأعمال الدولية للشركات عابرة القومية هي على الترتيب السعودية ، العراق ، الجزائر ، الكويت ، ومصر . . وتكون أكثر القطاعات انخراطا في هذه الأعمال بالنسبة لمجمل الدول العربية هي على الترتيب المرافق العامة ، الصناعة التحويلية ، الصحة والتعليم والخدمات الأخرى ، الاسكان ، الزراعة والري ، البترول والتعدين ، والنقل والتخزين . على أن هذا الترتيب الأخير لا يكشف عن الكثير بحد ذاته لتفاوت دور كل منها في الناتج المحلي الاجمالي ، وطبيعة القطاع نفسه ، ومن ثم حجم الأعمال المنفذة فيه . على أن ما يظهر ساطعا هو أن قطاعات الخدمات العامة (المرافق) وخدمات الصحة والتعليم والخدمات الأخرى قد أصبحت تابعة إلى حد بعيد للتكنولوجيا الأجنبية ومنغمسة بقوة في عملية تدويل الاقتصاديات العربية .

٢ ـ وبطبيعة الحال فإن هذه العقود كلها ليست من نوع تسليم المفتاح . فإلى جانب صفة المقاول الملازمة لهذا النوع من العقود تنشط الشركات ذات الأعمال الدولية أيضا في مجال التوريد ، ومجال الخدمات التكنولوجية المحددة بمشروعات (تمييزا لها عن التكنولوجيا الموجهة لمنتج أو عمليات انتاج نمطية) . ولكن قطاع المقاولات من نوع تسليم المفتاح يستحوذ بالفعل على جل قيمة العقود الموقعة بين الشركات عابرة القومية والدول العربية ، إذ يبلغ

نصيبه نحوا من ٦٥,٥٪ من اجمالي قيمة العقود الموقعة مع الأقطار العربية . ويتوزع الباقي على التوريد والخدمات التكنولوجية . وبالرغم من صغر قيمة هذه الأخيرة بالنسبة لاجمالي قيمة العقود ، إلا أنها كبيرة من الناحية المطلقة ، مما يعني أن الوطن العربي قد أصبح سوقا هامة بالنسبة لهذا النوع من نشاطات الشركات عابرة القومية .

٣ ـ وتمثل جنسية الشركات المنفذة مؤشرا آخر بالغ الدلالة على طبيعة عملية تدويل الاقتصاديات العربية من خلال الأنماط غير التقليدية لنشاط هذه الشركات . ويوضح الجدول رقم (٦) توزيع العقود معروفة الهوية بين الدول العربية والشركات الأجنبية تبعا لجنسية الشركة في الفترة (٧٦ ـ ١٩٨٣) .

ويظهر من هذا الجدول أن أوفر الشركات نشاطا في الوطن العربي هي الشركات البريطانية ، وتتلوها الشركات الأمريكية . إلا أن السمة الجديدة التي تبرز من الجدول هي أن الشركات الآتية من دول العالم الثالث والدول الاشتراكية قد استحوذت على نسبة مرتفعة من العقود في العالم العربي . وتتأكد هذه الظاهرة أكثر فأكثر إذا فحصنا توزيع النشاط من حيث قيمته لا من حيث عدد المشروعات . وتعطينا قائمة مجلة MEED للشركات المائة الضخمة من حيث نصيبها في القيمة الاجمالية لعقود المقاولات مع أطراف في دول الشرق الأوسط لعام ١٩٨٢ مؤشرا تقريبيا لنفس الظاهرة . فإذا وزعنا هذه الشركات حسب الجنسية برزت حقيقة أن شركات بلدان العالم الثالث قد حصلت على ٣٦,٧٪ من اجمالي قيمة العقود المبرمة في ذلك العام مع الدول العربية ، منها ١٩٪ للشركات الكورية وحدها . فإذا أضفنا شركات الدول الاشتراكية وصلت النسبة إلى ٤٠,٢٪ من الاجمالي[١٦] . وتؤكد هذه الظاهرة على أن غالبية عقود الانشاءات ومقاولات تسليم المفتاح في الوطن العربي هي من النوع النمطي تكنولوجيا . وفي هذا النوع يكون العنصر الحاسم هو تكلفة العمل ، وانتظام الاداء .

وأخيرا فإن رصد الاتجاه العام لتوسع الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة

جدول رقم (٦)

توزيع العقود بين بلاد عربية وشركات أجنبية وفقا للجنسية في الفترة (٧٦ - ١٩٨٣)
(العقود معرفة الجنسية فقط)

السنة والجنسية	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	اجمالي
الولايات المتحدة	٦٣	٩٤	٨٧	٩٩	١٠٢	٩٥	١٠٨	١٠١	٧٤٩
المملكة المتحدة	٢٣٣	٣٦٠	٢٩٣	٣٢٢	٣٩٦	٢٨٤	٣٣٤	٢٤١	٢٤٦٣
المانيا الغربية	٤٥	٥٦	٤٩	٦٠	١٠١	٩٠	٥٨	٥٣	٥١٢
ايطاليا	٣٦	٥٥	٣٨	٤٢	٧١	٦٢	٥٥	٤٩	٤٠٨
فرنسا	٤٢	٥٤	٤٢	٩٠	٩٠	٩٣	٨٧	١١٤	٦١٢
اليابان	٣٦	٧٤	٧٩	٦٩	١٠٨	١٠٢	٩١	٧٤	٦٣٣
دول بحر الشمال	٢٣	٥٥	٤٥	٤٦	٨٧	٥٨	١٠٠	٣٠	٤٤٤
دول البنلوكس	٦	٨	٦	٩	٨	٢٣	١٩	٣٧	١١٦
النمسا	٣	٤	٦	٣	١٢	١١	٨	١٥	٦٢
سويسرا	١٥	١٥	١٣	١٣	٢٥	١٦	١٨	١٣	١١٨
اسبانيا	٢	٤	١	٨	٦	٤	١٢	٥	٤٢
كندا	٦	١٢	١٢	٧	٩	١٤	١٥	٨	٧٣
استراليا	١	١	٧	٢	٢٧	١	١٤	٢٠	٦٣
كوريا الجنوبية	١٤	١٩	٢٩	٣٠	٥٣	٦٣	٦٤	٤١	٣١٣
الهند	١٠	١١	١٧	٢٠	٢٧	٣١	٣٢	٣٣	١٨١
تركيا	١	٣	٣	٣	٢٣	٢٢	٢٤	٢٤	١٠٣
الدول الاشتراكية*	٣٥	٢٦	٥٩	٤٧	٥١	٦٦	٤٧	٥٤	٣٨٥
اخـرى	١٦	٤١	٤٩	٣٩	٧٤	٧٩	٤١	٢٩	٣٦٨
متعددة الجنسية **	-	٥	٢	١٧	٣٥	٥٩	٨	-	١٢٦

* الدول الاشتراكية تشمل الاتحاد السوفيتي ، تشيكوسلوفاكيا ، رومانيا ، يوغسلافيا ، بلغاريا ، بولندا ، والصين .

** عقود اشتركت فيهاشركات عن جنسيات مختلفة ، ويختلف ذلك عن عقود الباطن .

جدول
تطور العقود المبرمة بين دول عربية

البلد	١٩٧٦		١٩٧٧		١٩٧٨		١٩٧٩	
	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد
مصر	٢٠٥٠,٣	٥٩	٧٤٥,٩	١٠٤	١٥٦٣,٥	١٠٠	٣٢٦٥,٢	١٠٩
المغرب	٢١٤,٦	٢٢	٤٤٥,٤	١٣	٢٢٦,٦	٩	٢٢٢,٦	٢٢
الجزائر	٤١٩٨,٣	٦٦	٢٩٥٢,٤	٦٠	٢٨٧٦,١	٧٣	٢١١١	١٠٩
تونس	٤٥٩,٩	١١	٢٨٤٠,٤	٢٩	١٣٢,٥	١٧	٥٦٣,٥	١٥
الأردن	١٣٠,١	٢١	٤٧,٤	٤٣	٢٩١,٧	٥٥	٣١١,٤	٧٥
سوريا	٤٧٢,٥	١٦	١٢١,٣	١٣	١٣,٢	١٥	٥٩٦,٨	٣١
العراق	٣٢٢٦,٤	٦٢	٢٩٦٢,٧	٧٧	٣٣٧٣,٤	١٣٠	٤٤٥٣,٥	١٤٧
السعودية	٢١٦٠٦,٩	١٤٧	٢١٣٥١,٢	٢٥٠	١١٣٩٤,٥	٢٤١	١٣٩٨٦,٨	٢٢٢
قطر والامارات	٢٩١٤,٥	١١٥	٦٣٨٤,٣	٢٢٦	١٥٠٨,٢	١٤٦	١٣٨٠	١٨٠
الكويت	١٦٨٥,٣	٦١	١٣٦٧,٦	٧١	١٢٣٠,٩	٨٢	١٢٦٣,٥	٦٧
عُمان والبحرين	٣٥٥,٨	٤١	٥٣٩,٤	٧٨	٩٨٩,٨	٨٢	١٠١٤,٥	١١١
ليبيا والسودان	٢٦٦٧,٥	١٢٤	١٠٦٢,٩	١٠٣	٢٩١٦,٨	١٢٥	١٤٣٥,١	١٢٥
لبنان واليمنين	٤٧,٤	٨	٩١	٣٤	٣٩٧,٤	١٤	١٩٠,٧	٤٥
اجمالي	٤٠٠٠٩,٥	٧٥٣	٤٠٩١١,٩	١١٠١	٢٦٩١٤,٦	١٠٨٩	٣٠٧٩٤,٦	١٢٥٨

* يلاحظ القارىء خلاف بسيط بين أرقام عدد وقيم العقود بين هذا الجدول والجداول السابقة السنة ، واعتماد التقدير الاعلى لقيمة العقود .

القومية في الوطن العربي لا يخلو أيضا من دلالات هامة . إذ تتوقف هذه الأنشطة على قدرة الدول المضيفة على التمويل . وبالتالي فإن من السهل أن نتوقع أن تنمو هذه الأنشطة بالقدر الذي تتعاظم فيه احتمالات فوائض مالية (بترولية) كبيرة ، وأن تنحسر بانحسارها . ويؤكد الجدول رقم (٧) هذا التوقع . فقد أخذت هذه الأنشطة في التوسع التدريجي حتى بلغت قمتها عام ١٩٨٠ بعد التعديل الثاني الكبير لأسعار صادرات البترول العربي . ثم أخذت في الانحسار بعد ذلك . ويقودنا ذلك إلى نتيجة أن هذه الأشكال من نشاط الشركات عابرة القومية في الوطن العربي هي بالأساس أشكال انتقالية إلى حد بعيد ، وأن هدفها الأساسي كان هو الامتصاص السريع للفوائض البترولية العربية ، وهي من ثم في طريقها إلى الاضمحلال مع تلاشي هذه الفوائض .

رقم (٧)

وشركات أجنبية طوال الفترة ٧٦ ـ ١٩٨٣

١٩٨٠		١٩٨١		١٩٨٢		١٩٨٣		اجمالي	
قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد
٩٣٩,٩	١٤٧	٢٠٥٧,٧	١١١	١٣١٩,٦	١١٢	١٤١٢,٩	١٠٧	١٣٣٥٥	٨٤٩
٩٤٢,١	٤٩	٥٩٩,٤	٢٧	٤٧٧,٨	٣٣	٢٩٣,٧	٢٨	٣٤٢٢,٢	٢٠٣
٨٥٣,٢	٥٧	٨٩٦,١	٧٨	٥٧٠٨,٦	٩٠	٤٧١٥	١٠٨	٢٤٣١٠,٧	٦٤١
٥٤٥,٤	٥٦	٢٩٤	٢٦	٥٥٧,١	٥٢	٩٥,٥	١٩	٥٤٨٨,٣	٢٢٥
١١٧٩,٣	٦٧	٨٣٤,٣	٤٥	٩٥٩,٦	٦٧	٥٦٨,٧	٦٢	٤٣٢٢,٥	٤٣٥
٢٧٨,٢	٥٨	٣٤٥,٩	٢٨	٤٧٩,٤	٢٧	١٠٢,٢	٤٩	٢٤٠٩,٥	٢٣٧
١٠٢٣٨	٣١٥	١٩٨٦٣,٧	٣٥٢	٢٧٧٣٩,١	١٩٤	١٤٦٤	٢٠	٤٨٣٢٠,٨	١٢٩٧
٢٠٤٤٦,٤	٢٨٨	١٣٩١٤,٥	٢٢٢	١٦٨٠٣,١	٣١٥	٩٣٠٦,٦	١٧٥	١٢٨٨١٠	١٨٦٠
٢٢١٩,٢	٢٢١	٣٥٨٧,٥	١٥٦	١٠٩٦,٤	١٤١	١٥٥٢	١١٢	٢٠٦٤٢,١	١٢٩٧
٢٤٦٢	١٨٧	١٥٣٢,٧	١٠٨	٣٩٢٩,٥	١١٠	٣٢٦٠,٦	١٢٣	١٦٧٣٢,١	٨٠٩
٧٩٥,٤	١٥٤	١٣٧٥,١	١٠٧	١٨٨٤,٣	٩٦	٢٠٨٥,٨	٧١	٩٠٤٠,١	٧٤٠
٣٤٧٧,٤	٢٢٥	٩٧١٥,٧	١٥٣	١٣٩٤,٩	١٠٥	١٤٢٧,٦	١٢٦	٢٤٠٩٧,٩	١٠٨٦
٩٦٥,٨	٦١	٢٦٨	٤٠	٤٥٢,٦	٥٢	٢٥١,٥	٤٢	٢٦٦٤,٤	٢٩٦
٤٥٣٤,٣	١٨٨٥	٥٥٢٨٤,٦	١٤٥٣	٣٧٨٠٢	١٣٩٤	٢٦٥٣٦,١	١٧٤٢	٣٠٣٦١٥,٦	٩٩٧٥

ويعود ذلك إلى إزالة الاختلاط بين السنوات حيثما يحدث ازدواج في التسجيل في نهاية وبداية

ثانيا : الانعكاسات على المستقبل القومي :

تطرح المسألة القومية في الوطن العربي على مستويين :

المستوى الأول يتمثل في استكمال الاندماج الاجتماعي داخل كل قطر أو دولة عربية . وعند هذا المستوى تثور قضايا التكامل والانصهار الاجتماعيين بصورة عامة : أي سهولة التفاعل والترابط الاقتصادي والثقافي بين الفئات الاجتماعية المختلفة وتذويب الولاءات الفرعية : القبلية والدينية ـ الطائفية والاقليمية لصالح الولاء القومي . وبالاضافة إلى هذا السياق العام ، تثور أيضا القضية النوعية الخاصة بالاقليات العرقية والثقافية والدينية في عدد من الأقطار العربية ، وبالتالي الضرورة الحاسمة لحل هذه القضية حلا ديموقراطيا يحفظ في نفس الوقت

وحدة التراب الوطني وترابط المصير ، ويدفع لتعزيز الاتجاه القومي العربي العام .

أما على المستوى الثاني فتطرح القضية القومية العربية ، بمعنى تحريك عوامل التكامل بين المجتمعات العربية في مختلف الأقطار بما يقود في النهاية إلى تأسيس دولة عربية موحدة على كامل الأقليم العربي . وهناك بطبيعة الحال تنوع في مداخل تحقيق الوحدة العربية . على أن الفكر العربي قد اخذ يتحرك حثيثا في اتجاه الاجماع على عدد من المسائل الجوهرية المتعلقة بتحقيق الوحدة . ومن مسائل الإجماع هذه أن يكون للروابط الاقتصادية على الصعيد الهيكلي وظيفة وحدوية . وان مهمة السياسات الاقتصادية الوحدوية هي العمل الدؤب على تأسيس وتمكين هذه الروابط . ويمكن بالتالي أن نميز بين السياسات الاقتصادية الوحدوية ، وتلك غير العاطفة أو المعادية لهدف الوحدة . فالأولى تعمد إلى تأسيس وتعميق الروابط التكاملية بين الاقتصاديات العربية ، على حين أن الأخيرة تقود إلى مزيد من الاندماج الاقتصادي في السوق الرأسمالية العالمية مما يعمق من واقع التفكك والتنافر بين التكوينات الاقتصادية للأقطار العربية نتيجة استيعابها الانفرادي وغير المتناسق وغير المتساوي في السوق العالمية .

ومن هنا فثمت علاقة قوية بين قضية التكامل القومي على الصعيد القطري وعلى الصعيد القومي العام . كما أن هناك علاقة قوية بين طبيعة التوجهات الاقتصادية للاقطار العربية وقضية التكامل وبناء الهوية القومية الموحدة على الصعيد القومي العام .

لقد عملت الحكومات العربية منذ الاستقلال على دفع التكامل الاجتماعي على المستوى القطري تحت قيادة الدولة القطرية . وفيما يبدو أن الفكر الرسمي في غالبية هذه الاقطار قد انطلق من الاعتقاد بأن هناك علاقة عكسية بين قوة الدفع نحو التكامل الاجتماعي القطري من ناحية ،وتعزيز المرتكزات الثقافية والسياسية والاقتصادية للتكامل القومي العربي العام من ناحية أخرى . على أن خبرة العقد الماضي-منذ أن تلقى النظام العربي صدمة التحويلات التي أدت إلى عقد معاهدة

كامب دافيد والمعاهدة المصرية الإسرائيلية ـ قد اثبتت أن هناك في واقع الأمر علاقة طردية بين التكامل القطري الداخلي والتكامل القومي العربي . فلم تشهد الأقطار العربية درجة من الرواج في الحركات المناهضة للتكامل القطري من منطلقات طائفية ، وثقافية ، وعرقية ، وقبلية ، واقليمية ، مثلما شهدت عندما انكسرت مؤقتا الموجة القومية العربية عامة . لم تكن مثل هذه الحركات غائبة في بعض الأقطار العربية قبل ذلك ، ولكنها كانت في سياق تصاعد المد القومي حركات محاصرة في جيوب محدودة ، ولم تكن قد مست المجتمعات العربية ككل بعدوى الروح الانسحابية والانعزالية والانفصالية .

وليس من الحكمة ـ على كل حال ـ أن نعزو الاتجاه المزدوج نحو التفتت الاجتماعي القطري والانكسار في الحركة القومية العربية إلى عامل واحد مهما كان شأنه وسطوته على تحريك الأحداث . غير أن من الممكن التأكيد على أن لطبيعة السياسات الاقتصادية التي تبنتها الحكومات العربية منذ منتصف السبعينات على الأقل دورا بارزا في سرعة دفع الاتجاه نحو التفتت .

فمنذ منتصف السبعينات اجتمعت الظروف والسياسات الرسمية على الانتقال بالنظام العربي ككل إلى توجهات استراتيجية يتمثل جوهرها في هدف تحقيق اندماج أقوى مع السوق الرأسمالية العالمية . وهناك قواسم عديدة مشتركة في السياسات الاقتصادية التي ترجمت هذا التوجه في مختلف الأقطار العربية . ومن هذه القواسم الحرص العام على اجتذاب وتشجيع الاستثمارات الأجنبية ، ونقل التكنولوجيا عن طريق الشركات عابرة القومية إلى الأقطار العربية . لقد كان هذا جزءا من الموقف التقليدي لأكثر دول الخليج العربي التي راهنت على سياسات ليبرالية شديدة السخاء في مجال التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي . ولم تغير المواجهة القصيرة مع الشركات البترولية في النصف الأول من السبعينات من هذا التوجه العام إلا في نطاق محدود يرتبط أساسا بشروط تملك الشركات الأجنبية للثروة الريعية . على أن تراكم الفوائض البترولية وما أدت إليه من توسع مذهل في الواردات السلعية والتكنولوجية قد اعطت سياسات الانفتاح التقليدية

على السوق الرأسمالية العالمية ابعادا كيفية جديدة . وكذلك كان التوجه العام بالنسبة لعدد من الأقطار العربية قليلة السكان وفقيرة الموارد مثل الأردن ولبنان واليمن يتسم بدرجة كبيرة من الانفتاح على السوق العالمية . إلا أن الافتقار إلى التمويل اللازم لتغطية متطلبات هذا الانفتاح مع عدم حماس الشركات عابرة القومية للاستثمار الموسع في هذه البلاد قد حصر مظاهر الانفتاح في الحدود التي تعينها مستويات المساعدة المالية العربية والاقتراض الخارجي . وهناك فئة ثالثة من الأقطار العربية التي اتبعت تقليديا سياسات الانفتاح على الخارج مع وجود قاعدة اقتصادية داخلية أكثر تنوعا وأوفر في عرض العمل ، مثل تونس والمغرب والسودان ، ولم تغير هذه الأقطار من واقع توجهاتها الخارجية العامة . على أن الفقر النسبي لهذه البلاد قد ساهم في ربط هذا التوجه بسياسات تصنيع محلي تقوم على السوق الداخلية من خلال احلال الواردات . ومن هذا كله يتضح أن انتقال النظام العربي نحو الاندماج المقصود والأقوى مع السوق الرأسمالية العالمية كان رهنا على التحولات التي حدثت في مجموعة من الدول العربية الأكثر ثقلا من النواحي السكانية والسياسية والعسكرية والصناعية أي مصر وسوريا والجزائر والعراق ، واكتسبت هذه التحولات طابعا دراميا خاصة في مصر .

ولم تكن هذه المجموعة الأخيرة من الأقطار العربية قد حرمت يوما الاستثمارات الأجنبية إلا في بعض القطاعات السيادية . على أن المناخ العام الذي صاحب التجارب الراديكالية القومية في هذه البلاد في عقد الستينات قد أدى إلى جفاء واضح بين حكومات هذه الأقطار والشركات عابرة القومية . فكاد نشاط هذه الشركات ينحصر في قطاع الاستخراج الصغير نسبيا . على أنه منذ منتصف السبعينات كانت تحولات بارزة في موازين القوى الاجتماعية والسياسية الداخلية قد أخذت تميل بهذه الأقطار نحو تغيير حاسم للتوجهات العامة للسياسات الاقتصادية نحو الليبرالية في الداخل ، وفي التفاعلات الاقتصادية الخارجية . وفي سياق هذا التغير صدرت قوانين سخية للاستثمار الأجنبي في مصر عامي ١٩٧٣ و١٩٧٤ ، وسوريا عام ١٩٧٤ والعراق من خلال قانون الاستثمارات الصناعية . وجاءت العلامة الكبرى للتحول من الجزائر حيث

قننت تعديلات الميثاق الوطني عام ١٩٨٥ هذا التوجه الليبرالي الجديد(١٧) .

إن رصد هذا التوجه العام للاقطار العربية وللنظام العربي ككل يبرز الاستنتاج العام بأن الاتجاه نحو الاندماج القطري في السوق الرأسمالية العالمية يمثل خصما ، بل وسلبا لمضمون التوجه الاقتصادي الوحدوي ، وبالتالي فهو يضعف أيضا من امكانات التكامل الاجتماعي على الصعيد القطري ذاته . غير أن صحة هذا الاستنتاج العام لاتغني عن تأمل تفاصيل وميكانيزمات العلاقة بين التوجهات الليبرالية الاقتصادية من ناحية ،وقضية التكامل القطري والقومي من ناحية أخرى . فهناك تمايز نسبي بين المستويين القطري والقومي ، وبين الظروف النوعية للمناطق المختلفة من الوطن العربي .

ولاتنجم هذه الآثار والميكانيزمات فقط عن توجهات السياسة الاقتصادية في الأقطار العربية ومداخل الشركات عابرة القومية نحو هذه الأقطار ،وإنما تنجم عن الخصائص النوعية للرابطة بين الأقطار والشركات : أي خصائص عملية التدويل الانفرادي غير المتناسق للاقتصاديات العربية .

ففي المجموعة الأخيرة من الأقطار العربية التي انعطفت حديثا إلى الاندماج المقصود بالسوق الرأسمالية العالمية احتوت التوجهات والسياسات الاقتصادية على تناقضات هامة حددت النتائج العينية لهذه السياسات . فالفشل في حل الصراع العربي - الإسرائيلي حلا عادلا قد عمق من ظروف عدم الاستقرار السياسي في المنطقة العربية ، وبالتالي ضاعف من تقدير الشركات عابرة القومية لمخاطر الاستثمار المباشر في بلاد مثل مصر وسوريا والعراق . بل إن السياسة القائمة على الانسحاب من الصراع المصيري ضد العسكرية الإسرائيلية والتحول نحو الولاء للغرب الذي يرعى ويحتضن عملا وقولا المشروع التوسعي الصهيوني لم تكن كافية لازالة المخاوف المتعلقة بالاستقرار السياسي في بلاد عربية معينة . على أن هناك أسبابا أكثر عمومية لفشل السياسة الاقتصادية في استقطاب استثمارات الشركات عابرة القومية ، ودفعها نحو المساهمة الجدية في تصنيع هذه البلاد . فالاتجاه نحو الليبرالية في التعامل مع الشركات عابرة القومية قد ترافق

أيضا مع سياسات أشد ليبرالية في مجال التجارة الخارجية وواردات التكنولوجيا .
وقد أزالت هذه السياسة أحد الاسباب الجوهرية لحرص الشركات عابرة القومية على الاستثمار المباشر في البلاد النامية : (أي حرصها على المحافظة على أسواق التصدير)، وذلك بتخطي الحواجز الجمركية وغير الجمركية بانشاء مشروعات انتاجية في السوق المحلية . ونتيجة لهذه العوامل لم تثمر توجهات الاندماج في السوق الرأسمالية العالمية كثيرا في تغيير موقع هذه الفئة من الأقطار العربية من تقسيم العمل الدولي . وبصورة أكثر تحديدا فإن هذه الأقطار تكاد تكون مستبعدة تماما من خريطة العملية العالمية لاعادة تقسيم العمل الدولي بنقل الصناعات التقليدية إلى دول نامية معينة . لقد نمت الصناعة التحويلية في هذه الأقطار في الخمسة عشر عاما المنصرمة من الناحية المطلقة ، على أن هذا النمو لم يكن بأي حال من القوة ما يجعله مشابها لثورة صناعية بما تؤدي إليه من اتجاه الاندماج الاجتماعي الداخلي الأقوى . ومع ذلك فهناك تباينات هامة بين هذه الأقطار .
إذ توقفت عملية التصنيع التي شاركت فيها الشركات عابرة القومية من خلال نقل التكنولوجيا ومشروعات تسليم المفتاح ـ دون الاستثمار المباشر ـ على القدرات المالية للدولة ومستوى تطور الخصائص التنظيمية في الرأسمالية المحلية . ومن هنا حققت الجزائر وسوريا نتائج أفضل من مصر على الصعيد الصناعي ، الأولى بفضل الامكانات المالية ، والثانية بفضل التطور الأرقى للخصائص الصناعية للمنظمين . على أنه في الحالين لم يكن تطور الصناعة بالغ التأثير لا من الناحية الكمية ولا من الناحية الكيفية .

على أن التوجهات الليبرالية الاقتصادية في الداخل والخارج قد اسفرت عن نتائج سلبية خطيرة . فالتوسع الرهيب في الواردات قد أثر سلبا على موازين المدفوعات،ولم يكن بالإمكان تمويل فجوة الواردات إلا عبر الاقتراض الخارجي مما أدى إلى الاغراق في المدينية (المديونية) . كما أن الانغماس في عمليات تسليم المفتاح قد حرم هذه الأقطار من مجال رئيس لتوسع رأس المال المحلي في الصناعة ، وعمل على نزع الطابع القومي لقطاع رأسمالية الدولة . ودفع ذلك في اتجاه بناء تحالف اجتماعي يرتبط بالاندماج فوق القومي في قطاع الأعمال المدولة ، ولا يعطف

على الاطلاق على الأغراض القومية التي رفعتها التجارب القومية الراديكالية السابقة إلى مقام الأولوية في الاستراتيجية القومية . وتصاحبت هذه التطورات مع تعاظم أزمة الدولة المالية ـ ففي الوقت الذي توسعت فيه الدولة في منح الامتيازات للشركات الأجنبية والرأسمالية المحلية على السواء لم يكن من السهل سياسيا القيام بتصفية مؤسسات الرفاهية التي أسستها التجارب القومية الراديكالية السابقة على الانفتاحين الخارجي والداخلي ، وبالتالي ظلت اعباؤها المالية تثقل كاهل الدولة . وبالتالي جاء النمو الاقتصادي الممول بالقروض والمعونات مصحوبا بتضخم بنائي أدى إلى تدهور مستمر في مستوى الخدمات العامة الأساسية . وللقدرات الوظيفية للدولة بصورة عامة ، على أن النتائج الأكثر تحديدا لهذا النمط من التطور قد نشأت أساسا عن المناخ العام المرافق للتحولات النظامية . فالاتجاه نحو الانفتاح الليبرالي داخليا وخارجيا قد أدى إلى فك نظام التعبئة القومية ، مما أفضى بدوره إلى تدهور القدرات الأيديولوجية والاستيعابية للدولة . وكذلك أدت سياسات الانفتاح إلى تطور سريع لدرجة عدم المساواة مما أشاع الايديولوجية الفردية . وتصاحب ذلك كله مع وهن السيطرة القومية على قاعدة التراكم واتجاهاته ، وعلى التنظيم الاجتماعي للعمل ، بل وتشتته وتسربه ماديا من خلال الهجرة . ومن ذلك كله نلمح الاتجاه العام في هذه الأقطار نحو انحسار الاجماع والتكامل القوميين ، وتفتت القوى الاجتماعية والسياسية المحلية .

أما في مجموعة البلدان العربية الغنية في الخليج العربي ، فإن النتائج المرتبطة بالتكامل الاجتماعي القطري قد نشأت عن ثلاثة ملامح جوهرية لنوعية الانفتاح الاقتصادي على الخارج ، وهي : التوسع الكبير في قطاع المرافق ، والتوسع في الصناعة التحويلية الحديثة من خلال نمط صناعي محدد ، وسياسات العمل والهجرة .

وليس هناك جديد في التأكيد على أن مجمل أسس السياسات الاقتصادية في هذه الدول خلال فترة الازدهار البترولي يمثل نموذجا فريدا في التبديد بين الخسارة

الفادحة « لتوطين » الفوائض المالية في البلاد الرأسمالية المتقدمة ، والإسراف في مشروعات استثمار داخلي لاتقوم على تقديرين اقتصادي واجتماعي سليمين(١٨) . على أن الانعكاسات المباشرة وغير المباشرة لهذا التوجه العام للسياسة الاقتصادية على التكامل الاجتماعي الداخلي لاتزال غير مؤكدة وتحتاج لدراسات معمقة . فقد كان من الممكن أن يفضي تأسيس هيكل أساسي متكامل في هذه الأقطار إلى قوة دفع هائلة للتكامل القومي نتيجة لما ينطوي عليه هذا الهيكل من تسهيل لانتقال الأشخاص والأفكار، وتمتين الروابط الاقتصادية بين المناطق ، ووضع أسس نشأة سوق داخلية تربط وتدخل التكامل إلى عمليات العمل الاجتماعي المتفرقة . إلا أنه في الاتجاه المقابل فإن مجرد انشاء نظام متكامل للمرافق والبنية الأساسية لايقود بالضرورة إلى خلق قاعدة انتاج متنوعة لها امكاناتها الداخلية للنمو المستقل عن النشاط التصديري الأول . فالقاعدة الانتاجية يمكنها أن تؤسس نظاما للمرافق ، ولكن نظام المرافق بحد ذاته لايمكنه تأسيس قاعدة انتاجية من ناحية . ومن ناحية ثانية فإن الاتصال وسهولة التفاعل بحد ذاتهما لا يتضمنان احتمالات تكاملية . إذ يحدد مضمون هذا الاتصال : أي خصائص النشاط الذي يتم في سياقة ونوعية المبادلات التي تتحقق من خلاله مدى عملية التكامل الناشئة عنه وطبيعتها . والحال أن التوسع في البنية الأساسية قد تم تمويله عن طريق الثروة النفطية لا من فائض الانتاج القومي المادي . وتم تأسيسه عن طريق أعمال مقاولات قامت بها شركات أجنبية ، واستأجرت من أجلها قوة عمل مهاجرة لا تأمل في حق التوطن . وتركزت أعمال الخدمة الأساسية في قلة من المدن الحديثة الضخمة ، والتي تقوم أساسا لا على قاعدة انتاجية ، وإنما على نشاطات خدمية مرهونة بالقوة المالية للدولة .

أي أن الهيكل الأساسي قد تم تشييده بأموال تدفقت من خارج دولاب الانتاج المستند على قوة عمل محلية ، ووظف لتعضيد الانتاج البترولي للتصدير والخدمات الخاصة والعامة . وكانت عملية الانشاء هذه تحتمل تضمينها بامكانات تكاملية ضخمة . ولكن هذه الفرصة أفلتت نتيجة الإغراق في

الاستعانة بالشركات الأجنبية ، حتى تلك التي لاتتطلب معارف تكنولوجية معقدة . ففي دراسة للمؤلف عن المناقصات العربية المنشورة بمجلة الـ MEED عن عام ١٩٨٣ ظهر أن أعمال التشييد البسيطة والنمطية والتي يتوافر لانجازها بدائل محلية أو عربية أخرى تمثل نسبة ٧٩٪ من اجمالي مناقصات المقاولات المتكاملة(١٩) . ولا شك في أن ذلك النمط لم يجهض فقط احتمالات التكامل المتضمنة في التوسع في التنظيم الانتاجي ـ الاجتماعي للعمل في مشروعات الهيكل الأساسي فقط ، وإنما يقوض أيضا الترجمة والتطوير المادي للثقافة القومية ، التي كان ينبغي أن تطبع بطابعها الهيكل الأساسي . بل إن الإنسان العربي يفاجأ بوجود عدد غير هين من المناقصات في السعودية ، وبلدان الخليج العربي مفتوحة أمام الشركات الأجنبية لبناء وتجهيز مساجد . وقد عرضنا من قبل مدى انخراط أنشطة المقاولات والخدمات في مجال الصحة والتعليم في هذه البلاد في النشاط الدولي للشركات عابرة القومية .

ويمثل الاتجاه نحو نمو الصناعة التحويلية بدعم من الشركات عابرة القومية البعد الثاني البارز للسياسات الاقتصادية في دول الخليج العربية الغنية .

إن المضمون الأساسي لعمليات التصنيع التحويلي في الأقطار الخليجية الغنية يتمثل في انتظامها حول التوجه التصديري وقد تكون مشروعات الصناعة التحويلية ذات التوجه التصديري قائمة على مواد خام رخيصة متوافرة محليا مثل صناعة البتروكيماويات ، أو مقطوعة الصلة بعرض الخامات المحلية (مثل مجمعات الحديد والصلب في السعودية) ، ومع ذلك فهي تشترك جميعها في سمات أساسية وهي :

أ ـ جعل هذه البلاد في حاجة شديدة لأسواق التصدير الأساسية في البلاد الرأسمالية المتقدمة .

ب ـ وقد صممت هذه المشروعات الصناعية المتخصصة للتصدير بصورة تعمل على خلق فائض من المنتجات المصنعة .

جـ ـ ويجعل المستوى التكنولوجي شديد الحداثة لهذه المشروعات من المحتم أن

تظل على علاقة وثيقة بالشركات عابرة القومية في مجال الادارة والعمليات الفنية والتكنولوجية .

د ـ وتؤدي بذلك إلى امتصاص جزء ضخم من الموارد والفوائض المالية العربية لصالح هذه الشركات مما يمكنها من تمويل التجديد التكنولوجي ، خاصة في مجال مصادر الطاقة الجديدة .

هـ ـ ولأن معظم هذه المشروعات مملوكة للدولة فإن تقلب أسواق التصدير والارتفاع النسبي للتكاليف يجعل تبعية الخسائر التي قد تنجم عنها تقع على عاتق الدولة التي تجد بالتالي صعوبة أكبر في ترشيد الانتاج البترولي لصالح الأجيال المقبلة(٢٠) .

ومع ذلك فقد يكون من الأنسب أن نميز من زاوية الانعكاس على احتمالات التكامل الداخلي في المدى البعيد بين الصناعة التحويلية القائمة على البترول ، وغيرها من الصناعات . ففي معظم البلاد العربية المنتجة للبترول يبرز اتجاه واضح نحو استكمال حلقات الصناعة البترولية من خلال العمليات الأمامية ، وخاصة صناعة التكرير ، والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية . وقد كان على الحكومات أن تحدد سياساتها نحو الشركات عابرة القومية في هذا الفرع ، وهي أيضا أكبر الاحتكارات في مجال انتاج وتسويق البترول الخام . وهناك من يميز بين اتجاه بعض الحكومات التي تفضل السيطرة على هذه العمليات الصناعية سيطرة قطعية من حيث الملكية وإلى حد أقل الادارة . ممثلة بالكويت ، وبين الحكومات الأخرى التي تفضل توطين هذه العمليات الصناعية بالارتباط مع الشركات عابرة القومية من خلال صيغة المشروعات المشتركة ، ممثلة بالسعودية . والمنطق وراء الاختيار الأخير لايتعلق أساسا بكفاءة الادارة ، أو التعقد التكنولوجي لأسلوب الانتاج وعملياته ، وإنما بضمان الدخول المنظم لأسواق الدول الرأسمالية المتقدمة(٢١) . على أن الاختيارات الاستراتيجية الخاصة بهذه الصناعات تبدو أكثر تعقيدا . فهناك بلاد عربية تعمد إلى بيع الخام بالكامل ، وهناك استراتيجية ثانية تقوم على اعادة الاندماج في الصناعة البترولية العالمية بمنافسة الشركات عابرة

القومية حتى في بلادها الأم . وكذلك هناك استراتيجية ثالثة تقوم على التكامل الأمامي المتحالف مع الشركات البترولية عابرة القومية داخل السوق المحلية من خلال المشروعات المشتركة . وهناك استراتيجية رابعة تقوم على اعادة الاندماج المتحالف الدولي بفتح الأبواب دون قيد أمام الشركات في مرحلة الاستكشاف والانتاج على أساس الاندماج في العمليات الأمامية بغض النظر عن الاختيار التوطيني لهذه العمليات(٢٢) .

وكافة هذه الاستراتيجيات ترى في نمو الصناعة البترولية مناسبة للاندماج في السوق العالمية ، ولاتخلق أي أساس للاندماج الصناعي الكلي على الصعيد القطري أو القومي . وينحصر الاختلاف بينها في واقع الأمر في المداخل نحو توزيع المكسب والخسارة وفرض السيطرة المباشرة . وبذلك لم تتأمل غالبية الدول العربية المنتجة للبترول إلا بصورة عارضة امكانات التصنيع المستقل والمتكامل داخليا للبترول كمادة خام . ولكن على حين أن صناعات التصدير البترولية لاتوفر أساسا ماديا للتكامل المحلي أو القومي نتيجة تشابهها وتنافسها وصعوبة تصريف فوائضها في نطاق السوق العربية ، فإن الصناعة التحويلية في الفروع الثقيلة يمكن ادماجها في سياق عملية اعادة تقسيم عربي للعمل .

أما البعد الثالث للسياسات الاقتصادية في الخليج ذات الصلة المباشرة بقضية التكامل القومي على الصعيدين القطري والقومي فيتمثل في الهجرة الموسعة للعمل إلى أقطار الخليج . ويحدد د. نادر فرجاني السمات الأربع التالية لواقع هجرة العمالة في الأقطار الخليجية : الاعتماد البالغ على العمالة الوافدة ، وعدم تطور القوى البشرية المواطنة بما يكفي لتقليل الاعتماد على العمالة الوافدة ، إن نسبة كبيرة ومتزايدة ـ من قوة العمل الوافدة هي من الأجانب ـ أساسا آسيويون من شبه القارة الهندية ـ ووجود أوضاع اجتماعية ـ اقتصادية معينة تحكم العلاقة بين المواطنين والوافدين وتفرق بينهم في نواح كثيرة . . . مما يؤدي إلى أن تعيش هذه المجتمعات منقسمة داخليا بدون امكانية للاندماج ، أو حتى التفاعل الصحي بين الفئات المختلفة المكونة لها(٢٣) .

لقد كان من الممكن أن تمثل فرصة الهجرة للعمل في الأقطار العربية الغنية ، خاصة في الخليج فرصة فريدة للاندماج على المستويين الاجتماعيين ـ القطري والقومي . على أن الشرط الرئيس لذلك كان يتمثل في وجود خط استراتيجي لبناء الأمة والمجتمع . ويفرض هذا الخط متطلبات تختلف جذريا عن واقع هجرة العمالة في منطقة الخليج . ومن هذه المتطلبات العمل على تعويض النقص في القوى البشرية بهذه الأقطار من خلال استقطاب عاملين يتميزون بالتجانس الثقافي مع المجتمع المحلي ، والعمل على استقرارهم وتوطينهم مما يعني منحهم حقوق المواطنة من أجل خلق مناخ يتسم بالتفاعلين الثقافي والاقتصادي الاندماجي والبنائي . وعلى النقيض من ذلك أتت السمات الأساسية للهجرة متناسبة مع مجمل أسس السياسة الاقتصادية التي استهدفت الإفادة من الفوائض البترولية لتحقيق اندماج أقوى مع السوق الرأسمالية العالمية ، وتأسيس هيكل أساسي بدون قاعدة انتاجية قوية يكرس أسلوب حياة ريعي عام . ومن هنا نظر إلى قوة العمل المستجلبة على أنها استجابة لحاجة مؤقتة تخدم نشاط المقاولات المركز وواسع النطاق ، والذي نفذته بصورة أساسية شركات أجنبية ، وساهمت هذه الشركات بدورها في مضاعفة التنافر الاجتماعي للقوى البشرية العاملة بما استقدمته من عمالة غير عربية ، وبتكريس الطابع المؤقت والعارض لأنشطة الاستثمار والانتاج . ويظل ذلك هو جوهر الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة القومية ، وخاصة أنشطة المقاولات من نمط تسليم المفتاح. ولاتقل النتائج السلبية عن احتمالات الاندماج والتكامل على المستوى القومي ـ للتوجه نحو الاندماج في السوق الرأسمالية العالمية ـ خطورة عنها على التكامل الاجتماعي على المستوى القطري .

لقد تناول الفكر العربي النتائج المباشرة لتركيز الثروة البترولية في الأقطار العربية الخليجية التي اتسمت سياساتها بعدم العطف على الغرض القومي العربي في الوحدة . فاستنتج د. علي الدين هلال ود. جميل مطر أن نظاما سياسيا عربيا جديدا قد نشأ تتحول فيه موازين القوى لصالح الأقطار والحكومات غير العاطفة على الهدف القومي[٢٤] . وبالتالي فإن « هدف الوحدة المؤسسية العربية قد دفع

إلى الحواري الخلفية للسياسة العربية في المستقبل المباشر »(٢٥) . وركز فؤاد عجمي على المضمون السياسي للتحول ، واعتبر أن التغيرات التي نشأت عن المساومة السياسية بين الأقطار الأكثر راديكالية وقومية من حيث التوجه والأقطار ، وتلك المحافظة منذ عام ١٩٦٧ قد انتهت إلى اضمحلال النظام العربي القائم على الهدف القومي لصالح نظام إقليمي تقليدي يخلو تماما من هذا الهدف(٢٦) . وبالتوازي مع ظهور نظام إقليمي عربي جديد على قاعدة بترولية . يطرح بعض المفكرين العرب فكرة بروز نظام اجتماعي عربي جديد يقوم على قاعدة من الترابط المتبادل المتمثل في تدفق الأموال العربية بين مجموعات الأقطار العربية في اتجاه وتدفق العمالة العربية في الاتجاه العكسي . أي أن الانعكاسات الاجتماعية للثروة البترولية تبدو هنا كنوع من المزيج من النتائج الايجابية والسلبية على التكامل العربي . وبتعبير الدكتور سعد الدين إبراهيم فإن « . . العالم العربي يترابط في الوقت الحاضر على الصعيد الاجتماعي ـ الاقتصادي بدرجة من الوثوق لم يشهدها في أي وقت في تاريخه الحديث . . . وإن المراقبين قد يتناظرون حول ما هو سلبي وما هو ايجابي في هذه التفاعلات المكثفة داخل النظام العربي الجديد ، ولكنهم لاينكرون لا واقع هذه التفاعلات ولا مداها »(٢٧) .

أما على الصعيد الاقتصادي ، فإن أغلب الدراسات الجادة تميل إلى الحديث عن النتائج المزدوجة : السلبية والايجابية للتفاعلات العربية في سياق الثروة البترولية على الوحدة العربية ، ولكنها تجنح أكثر إلى التركيز على الانعكاسات السلبية لادارة الثروة البترولية على هدف الوحدة ، والوحدة الاقتصادية (٢٨) .

على أن هذه الآثار كلها ترتكز على واقع الثروة البترولية العارضة ، والتي أخذت فعلا في الاضمحلال مع الهبوط المتواصل للقوة الشرائية لصادرات البترول العربي منذ عام ١٩٨٠ ، وللهبوط الذريع في سعره منذ عام ١٩٨٢ ، وخاصة بعد الانهيار في هذا السعر في عام ١٩٨٥ . ويمكن البرهنة على أن النتائج السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي نشأت عن الظروف الاستثنائية للثروة البترولية العربية في الفترة (٧٤ ـ ١٩٨٤) سوف تتغير كثيرا ، كما أنها يمكن أن

يفرز ويفك مزيجها المعقد مع التدهور طويل المدى لهذه الثروة . ومن هنا يكون البحث حول الانعكاسات طويلة المدى للتوجهات الراهنة في السياسات الاقتصادية القطرية على الامكانات التكاملية على الصعيد القومي العربي أكثر ملائمة وفائدة .

وفي واقع الأمر ، فإنه يستحيل توقع أي نتائج جدية من فحص العلاقة بين صعود وهبوط الثروة البترولية بحد ذاتها من ناحية ، وقضية التكامل والتفتت على الصعيد القومي العربي من ناحية ثانية . فمثلما كانت النتائج المحددة لصعود الثروة البترولية رهنا بالادارة السياسية لظروف هذه الثروة ، فإن النتائج المحددة لقضية التكامل القومي لهبوط الثروة البترولية هي رهن بالادارة السياسية لظروف هذا الهبوط . ومن هنا تطرح هذه النتائج من منظور رصد مضمون توجهات السياسة الاقتصادية في الأقطار العربية . ومع ذلك فإنه مهما كان من أمر وطبيعة التوجهات الأساسية للسياسات الاقتصادية القطرية في المستقبل ، فإن عليها أن تأخذ في الاعتبار الترسبات الهيكلية للتوجهات الحالية للسياسة الاقتصادية .

وربما كان أبرز عوامل الترسب الهيكلي في الاقتصاديات العربية في الفترة (٧٤ ـ ١٩٨٤) هو ما نشأ عن أنماط الاستثمار الداخلي في الأقطار العربية الأساسية . فكما أسلفنا القول فقد صممت سياسات الاستثمار بهدف تحقيق ادماج فعال وانفرادي ، وغير متناسق للاقتصاديات العربية القطرية في السوق الرأسمالية العالمية ، وتم تنفيذها بمشاركة أساسية من قبل الشركات عابرة القومية من خلال الأنشطة غير التقليدية ، وخاصة أعمال المقاولات المتكاملة أو تسليم المفتاح . وقد نشأ عن هذه الأنماط هيكل أساسي وقاعدة انتاجية في مجال الاستخراج والصناعة التحويلية لايسهل فك ارتباطها بالسوق الرأسمالية العالمية . فإلى جانب التبعية الملزمة لصناعات التصدير إلى جانب انتاج النفط الخام على هذه السوق ، فإن مستلزمات الصيانة والتجديد والتوسع في بقية الفروع الانتاجية ، وفي الهيكل الأساسي الحديث تفرض روابط طويلة المدى مع هذه الشركات والدول الأم لها ، سواء في مجال استمرار نقل التكنولوجيا ، أو الواردات اللازمة

من المواد الوسيطة والرأسمالية ، إلى جانب قطع الغيار ومحطات الصيانة . . . إلخ . وتتجاوز هذه الروابط طويلة المدى النتائج المباشرة لاستنزاف الموارد عبر الميول الاستيرادية المرتفعة لنمط الاستثمار الراهن . إذ أن مجرد المحافظة على المنشآت الخدمية والانتاجية التي نتجت عن هذا النمط وتحسين عائدها الاقتصادي يفرض بحد ذاته استمرار ضمان ما تستلزمه من موارد مالية ضخمة سوف يصبح توفيرها أكثر صعوبة مع اطراد اضمحلال الفوائض المالية المتاحة من صادرات البترول . فعندما كانت الفوائض البترولية تتراكم لم تكن التكاليف الرهيبة لنمط الاستثمار الذي تحقق ، أو لنزيف الثروة والتحويلات العكسية الضخمة للقيم خارج الدول العربية عبر قنوات أعمال المقاولات والتوريد ، ونقل التكنولوجيا التي نفذتها الشركات الأجنبية وعابرة القومية محسوسة بشدة . أما مع اضمحلال الفوائض واستمرار تآكلها فإن الأعباء المالية لنمط الاستثمار الراهن سوف تصبح باهظة إلى درجة واضحة على موازين المدفوعات ، والموازنات العامة في الأقطار العربية . وبالتالي قد يصبح النمو الاقتصادي في الأقطار العربية تحت رحمة الدول الرأسمالية المتقدمة وشركاتها العملاقة .

ولا يمكن القول مع ذلك إن هذا المصير للنمو الاقتصادي في الأقطار العربية ، وخاصة الخليجية منها ، أمر حتمي . فهناك إمكانية افتراضية على الأقل لاعادة توجيه ، وتحوير الهياكل التحتية والانتاجية التي نشأت في سياق الاندماج الأوسع والأقوى في السوق الرأسمالية العالمية من خلال جهد جماعي عربي مشترك ينقل مضمون وآليات النمو الاقتصادي العربي من التوجه الخارجي إلى التوجه الداخلي . صحيح أن تأسيس تقسيم عربي للعمل على قاعدة انتاجية وخدمية موجهة للخارج قد يبدو أمرا مستعصيا في البداية على الأقل . على أن امكانات اضفاء التناسق والتكامل تعتبر أفضل عند مستوى مرتفع من التطور الكمي للبنية الأساسية ، والقاعدة الانتاجية عنها عند مستوى منخفض . ويتوقف الأمر ، إلى حد بعيد ، على التصميم والارادة اللذين قد يعمل بهما النظام العربي ـ تحت ضغط ظروف الأزمة ـ على إعادة توجيه الهياكل الاقتصادية العربية لخدمة أغراض التكامل والنمو الاقتصادي والاجتماعي لمختلف المجتمعات العربية .

مراجع وملاحظات الفصل السابع

1. Cited in: "Arab Banks Difersify Eastward". The Banker December 1982. P. 121.

2. OECD. Stock of Foreign Direct Investment By DAC Countries. End 1967. Paris, OECD, 1972.

3. Cited in Riad Ajami. Arab Response to the Multinationals. New York, Praeger, 1979. P. 13.

4. Kevin Corcoran. Developing Marketing Strategies. in: Kevin Corcoran (ed.) Saudi Arabia: Keys to Business Success. London, McGraw-Hill, 1981. P. 25.

5. U.N. Centre On Transnational Corporations .... . A Third Survey. Calculated from Table 11. 4. pp. 289 - 290.

٦ ـ بعض هذه الانتقادات تؤكدها دراسة مركز الأمم المتحدة التالية :

U.N. Centre On Transnational Corporations. Main Features and Trends in Petroleum and Mining Agreements. New York, U.N. 1983.

7. Ib-Id. pp. 109 - 110.

8. U.N. Centre On Transnational Corporations ... . A Third Survey. . pp. 263 - 4.

9. U.N. Centre On Transnational Corporations. Management Contracts in Developing Countries: An Analysis of Their Substantive Provisions: A Technical Paper. New York, U.N. 1983.

١٠ ـ انظر د. أنطونيوس كرم . العرب أمام تحديات التكنولوجيا . سلسلة عالم المعرفة . العدد ٥٩ ، الكويت . المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب . نوفمبر ١٩٨٢ . ص ١٣١ ـ ١٣٢ .

١١ ـ د. نادية الشيشيني : الرقابة الحكومية على استخدام واستيراد التكنولوجيا في الأقطار العربية : دراسة مقارنة . المستقبل العربي . عدد ٦١ . مارس ١٩٨٤ . ص ٩٨ ـ ١١٢ .

١٢ ـ د. أنطونيوس كرم . مرجع سابق . ص ١٢٨ ـ ١٢٩

١٣ ـ محمد جارموني . الشركات الهندسية الأجنبية والمشكلة التكنولوجية في المغرب : في : مركز دراسات الوحدة العربية : السياسات التكنولوجية في

الأقطار العربية . بيروت . مركز دراسات الوحدة العربية ، سبتمبر ١٩٨٥ .

١٤ ـ د. عبداللطيف بن أشهنو « المؤسسات الأجنبية ونقل التكنولوجيا إلى الاقتصاد الجزائري » في المرجع السابق مباشرة . ص ١٥٨ .

١٥ ـ أنطوان زحلان . البعد التكنولوجي للوحدة العربية : أ ـ السوق العربي للتكنولوجيا . المستقبل العربي . العدد ٢٢ ديسمبر ١٩٨٠ .

16. Classified and Calculated from data Published by Middle East Economic Digest. MEED Special Report: Top 100 Contractors. April 1983. pp. 76 - 79.

١٧ ـ حول قوانين الاستثمار الأجنبي في البلاد العربية راجع :

Ragaei El Mallakh and Mihsen Kadhim and Barry Poulson. Capital Investment in the Middle East. New York, Praeger, 1977.

وراجع كذلك :

Riad Ajami. Arab Response to Multinationals. pp. 103-116.

١٨ ـ في هذا الصدد انظر الدراسة الرائعة للدكتور حازم الببلاوي :

Hazem El-Beblawi. The Predicament of the Arab Gulf Oil States: Individual Gains and Collective Losses. in Malcolm Kerr and El Sayed Yassin. Rich and Poor States in the Middle East: Egypt and the New Arab Order. Boulder, Colorado, Westview Press, 1982. pp. 165 - 224.

١٩ ـ د. محمد السيد سعيد : الشركات متعددة الجنسية في الوطن العربي : رؤية عامة . ورقة مقدمة إلى المعهد العربي للتخطيط بالكويت بمناسبة الحلقة الدراسية حول العرب والأزمة الاقتصادية العالمية . مارس ١٩٨٥ . جدول رقم (١٠) ص ٤٨ .

20. See L. Turner. The Trade Policies of Middle Eastern Industrialization. Foreign Affairs. Winter 1978 - 1979. pp. 306 - 323.

21. F. Fesharaki and D. Isaak. OPEC, The Gulf and the World Petroleum Market: A Study in Government Policy and Downstream Operations. Boulder, Colorado, 1983. pp. 203 - 208.

22. G. Luciani. Op-Cit. pp. 97 - 121.

٢٣ ـ الدكتور نادر فرجاني : الهجرة الى النفط . أبعاد الهجرة للعمل في البلدان النفطية وأثرها على التنمية في الوطن العربي . بيروت . مركز دراسات الوحدة

العربية . ١٩٨٣ . ص ١٦٨ - ١٦٩ .

٢٤ - د. جميل مطر و د. علي الدين هلال : **النظام الاقليمي العربي : دراسة في العلاقات السياسية العربية** . بيروت . مركز دراسات الوحدة العربية . ١٩٧٩ .

25. Ali E. Hillal Dessouki. The New Arab Political Order: Implications for the 1980's. in M. Kerr and El-Sayed Yassin (eds.). P. 341.

26. Fouad Ajami. "The End of Pan. Arabism." Foreign Affairs. Volume 57. No. 1. October 1978. pp. 355 - 373.

27. Saad Eddin Ibrahim. Oil, Migration and the New Arab Social Order. in Kerr and Yassin. P. 62.

٢٨ - انظر مثلا د. محمود عبدالفضيل . **النفط والوحدة العربية** . بيروت . مركز دراسات الوحدة العربية . ١٩٧٩ .



الفصـــل الثـامن

الشركات عابـرة القوميّة
والمسـألة القوميّـة في افريقيا

حاولت تلك الدراسة أن تصوغ نموذجا عاما للعلاقة بين الشركـات عابـرة القومية من ناحية ، والمسألة القومية : مكوناتها وتاريخها من ناحية أخرى .

وربما يكون قد اتضح في ذهن القارىء الآن أن هذا النموذج يحتوي على قدر من المتغيرات مما يجعل التوصل إلى نتائج قاطعة ونهائية على كل الحالات ، وفي كل الأوقات أمرا متعذرا وله نتائج خطرة . ولذلك فإن أي نموذج عام من هذا النوع لابد من أن يستكمل بالتحليل والتقدير المستقلين لحالات محـددة ، وفي مراحل محددة من التطور التاريخي لهذه الحالات .

وتمثل أفريقيا برهانا قويا على الحاجة لتقدير مستقل للعلاقة بين الشركـات عابرة القومية وتطور المسألة القومية ، وتنشأ خصوصية افريقيا الاستوائية بالمقارنة ببقية مناطق العالم من عوامل عديدة . غير أن مـا يهمنا هنـا هو التـركيز عـلى خصـوصية المسـألة القـومية ، وخصـوصية أشكـال التخلف والتبعية وتـدويل الاقتصاديات الافريقية .

أ ـ وتنجم خصوصية المسألة القومية في افـريقيا عن التفتت العـرقي والثقافي الهائل . ذلك أنه يصعب تماما الحديث عن وجود أمم ، أو قوميات متبلورة بأي معنى جاد في الغالبية الساحقة من أفريقيا الاستوائية . وما يوجد هناك هو تكوينات قبلية وعرقية وثقافية عند مرحلة غير ناضجة تماما من التحلل . وهناك نحو خمسة آلاف جماعة متميزة ذاتيـا من زاوية أحـد محاور تكـوين الهوية[1] . وهناك نحو عشر دول أفريقية يقل عدد سكانها عن مليون نسمة في عام ١٩٨٠ . وهناك كذلك سبع دول أفريقية فقط تمثل الجماعة اللغوية الرئيسة فيها أكثر من ٧٠٪ من اجمالي السكان . وعشر دول أفريقية تمثل فيها

الجماعتان اللغويتان المتنافستان الاساسيتان معا أكثر من ٧٠٪ من السكان . والباقي من الدول الافريقية لا تكاد الجماعات اللغوية الثلاث الأولى تمثل نحو نصف السكان[٢] . إن الممارسة السياسية ، وخاصة أنماط الصراع وعدم الاستقرار في أفريقيا الاستوائية بعد الاستقلال قد كشفت بوضوح عن أن الهياكل الأساسية للولاء مازالت هي القبيلة والإقليم والجماعة الثقافية وليست الدولة بأشكالها وتقسيماتها التي ورثت عن عهد الاستعمار .

وفي سياق الصراعات التي أقلقت ضمير القارة منذ الاستقلال طرحت ثلاثة مداخل للمسألة القومية (العرقية ـ الثقافية) في أفريقيا . فهناك المدخل الانفصالي ، ومدخل تدعيم الواقع القائم ، ومدخل الوحدة الافريقية . وينطلق المدخل الانفصالي من اعتبار أن الجماعات العرقية والثقافية القائمة في أفريقيا كقوميات ، لها وفقا للقانون الدولي حق تقرير المصير ، أما مدخل تدعيم الواقع القائم فيحذر من تحطيم نظام الدولة الذي رسمته القوى الاستعمارية على اعتبار أن البديل هو حروب أهلية ، وعدم استقرار لا ينتهي . وفي المقابل فإن المسألة القومية تطرح من زاوية هذا المدخل باعتبارها مسألة تدعيم قدرات الدولة الافريقية على استيعاب الجماعات والأقسام الاجتماعية المتمايزة داخلها ، وتحويل الولاء من التكوينات القبلية المتمايزة إلى الدولة ، التي افترض أنها ستعمل بأمانة على صهر السكان وتكوين قوميات موحدة مع الدولة القائمة . وفي مقابل هذين المدخلين طرحت الوحدة الافريقية باعتبارها الحل الوحيد لمشكلة خطر بلقنة افريقيا من ناحية ، وحرمان الجماعات الثقافية المتمايزة من حقها في التعبير المستقل عن نفسها من ناحية أخرى[٣] . ومع تأسيس منظمة الوحدة الافريقية انتصرت وجهة نظر القوى التي دافعت عن تدعيم الأمر الواقع ، ونظرية الاندماج القومي في حدود ، وبواسطة الدولة الافريقية الحالية .

ب ـ أما المصدر الثاني لخصوصية أفريقيا فيما يتصل بموضوعنا فيتمثل في الفقر والتخلف الشديدين في أفريقيا . بطبيعة الحال هناك مناطق من الفقر في بقية العالم الثالث ، وخاصة في آسيا ، أكثر ايلاما من مناطق معينة في أفريقيا ،

على أنه لا توجد أقاليم كاملة على درجة الفقر والتخلف الاقتصادي مثل أفريقيا الاستوائية ككـل . فهناك عشـرون دولة أفـريقية من بـين الدول الثلاثين التي حددتها الأمم المتحدة باعتبارها الأقل نموا ، والأكثر فقرا بين دول العالم الثالث . وقد استمرت هذه الدول خاصة ، والدول الافريقية عامة تحقق مستويات شديدة التـدني من النمو الاقتصـادي ، وربما يحقق معظمها نموا سلبيا إذا استبعدنا قطاع الاستخراج .

والأمر الهام في هذا المجال هو أن الشكل المحدد للاقتصاد المتخلف في أفريقيا الاستوائية قد نشأ وتـطور في ظل الاستعمـار ، وظروف الهيمنـة الأجنبية التي أعقبت الاستقلال السياسي للدول الافريقية .

وإذا عالجنا أفريقيا الاستوائية ككل نجد أن أشكال التخلف قد ارتبطت بنمط علاقة التبعية التي تأسست في سياق العلاقات بين القارة والمراكـز الرأسمـالية المتقدمة . والمقولة الأساسية التي ترتكز عليها دراسة حالات الاندماج ، أو عدم الاندماج « القومي » في افريقيا هي أن كل نمط من أنماط التبعية الاقتصادية كانت له دورة معينة في المجال الاقتصادي انعكست بقوة خاصة على طبيعة العلاقات بين الجماعات الثقافية والعرقية المتجاورة في مناطق ودول القارة .

ويصف نمط التبعية طبيعة التخصص الذي فرض على أفريقيا الاستوائية في اطار التقسيم الدولي للعمـل الذي وضعتـه وطورتـه وقامت بحمـايته الـدول الرأسمالية المتقدمة . وتنطبق على الحال الافريقية الملاحظات العامة الخاصة بتأثير بنية الاقتصاد التابع على الواقع الاجتماعي . فموقف التبعية يميل إلى إضعاف الروابط بين الجماعات المتجاورة المختلفة بسبب عدم وجود ضـرورة لتكامـل عمليات العمل بينها ، على حين أنها تدمج اقتصاديا في السوق العالمية . كما أن هذا الموقف يميل إلى افراز حالات قوية لعدم المساواة بين الجماعات في المناطق المختلفة نتيجة لاختلاف مستويات العائد من عمليات التبادل مع السوق العالمية وعدم وجود دوافع قوية لتحريك الموارد في الاتجاهات المختلفة من الحدود التي تفصل اجتماعيا التكوينات الثقافية المتمايزة . وكذلك فإن لأنمـاط التخصص

المختلفة في التقسيم الدولي للعمل نتائج مباشرة على امكانات الاندماج الاجتماعي . ويمكن القول عامة إن أنماط التبعية في الحال الافريقية قد عبرت بدورة من ثلاث مراحل : مرحلة التأسيس ، ومرحلة التدعيم، ثم مرحلة الهبوط والتأزم . فهناك امكانات معينة للنمو الاقتصادي مع بداية تأسيس شكل محدد للتخصص في اطار التبعية ، ولكن هذا النمو يصل إلى حال توقف تبدأ فيها المشكلات الداخلية لنمط التخصص في التفاقم . وفي مرحلة تالية تتغلب أعباء هذه المشكلات على ما قد ينجم عن هذا التخصص من عائد وتدخل التبعية في حال تأزم . وتنعكس كل هذه المراحل على طبيعة العلاقات بين التكوينات العرقية في القارة . وقد مرت أفريقيا الاستوائية بتطور فريد لأشكال التبعية والادماج في السوق العالمية تعاقبت فيه أو تزامنت معه : تجارة العبيد ، وخلق اقتصاديات زراعة التصدير الأحادية ، وخلق امبراطوريات التعدين وملحقاتها الصناعية ـ الخدمية الخفيفة ، ثم في حالات بلدان معينة تطور عمليات الشركات الأجنبية في مجال الصناعة التحويلية من نمط إحلال الواردات . ويستحق كل من هذه الأشكال عرضا موجزا لانعكاساته على قضية التكامل والاندماج بين الثقافات والأعراق الافريقية .

١ ـ تجارة العبيد :

مثل هذا الشكل أول ادماج موسع لافريقيا في السوق الرأسمالية العالمية ، واستمر من النصف الثاني من القرن الخامس عشر حتى سبعينات القرن التاسع عشر في غرب أفريقيا ، وتسعينات القرن ذاته في شرق القارة . وفي اطار هذا الشكل الاجرامي فرض على افريقيا التخصص في التصدير العنيف لابنائها وقوة العمل الأساسية فيها . ومثل ذلك أساسا قويا لاقتصاديات التراكم البدائي في المراكز الرأسمالية ، ولم ينته إلا مع نجاح الثورة الصناعية في الغرب ، وانتقال الاهتمام إلى الموارد المعدنية والزراعية(٤) . وقد أدت هذه التجارة إلى خلق مركب اجتماعي معقد داخل التكوينات الاجتماعية الافريقية يمتزج فيه ملوك ، ورؤساء قبليون ، وتجار ، ومحاربون جمعوا ثروة كبيرة من خلال الوساطة . وقد كان هذا

المركب الاجتماعي هو الذي قاد عملية تأسيس الدول الافريقية قبل الاستعمار . وفيما يبدو أن هذه العملية قد تم تمويلها من خلال الفائض الذي تركز في يد هذه الجماعات . وبذلك خلق هذا النمط الشاذ من التخصص في إطار السوق الرأسمالية العالمية البازغة آثارا مزدوجة على قضية الاندماج في أفريقيا . فقد أدى إلى اشعال الحروب بين القبائل المختلفة نتيجة لتنافس رؤسائها التقليديين على السيطرة على طرق هذه التجارة البشعة . وفي نفس الوقت وفرت الثروة المركزة في أيدي هؤلاء الرؤساء ، وقت رواج التجارة ، أساسا لبناء الدول الافريقية الكلاسيكية ، والتي ضمت ، وأحيانا نجحت في إدماج جماعات عرقية وثقافية متباينة(٥) . على أنه منذ أن بدأ اضمحلال هذه التجارة ـ وبالتالي هذا الشكل من التخصص في إطار السوق الرأسمالية ـ وبدأت أرباحها في الضمور أصبح الوجه الأساسي لهذا التخصص هو الحروب التي اشتعلت بين الدول الافريقية الكلاسيكية المتنافسة مما أصاب القارة بحال مذهلة من عدم الاستقرار ، والصراعات القبلية طوال القرن التاسع عشر .

٢ ـ زراعة التصدير الأحادية :

مثّل تأسيس زراعة التصدير الأحادية انقاذا لافريقيا بالمقارنة بتجارة العبيد . وفي نفس الوقت فقد تولد التحول من زراعة الاكتفاء الذاتي إلى زراعة المحاصيل المطلوبة في السوق الدولية عن تناقضات هذه التجارة في مرحلة أفولها . وفي البداية قادت الدول الافريقية القوية التحول لهذا الشكل للتبعية قبل الاستعمار ، إذ مثل هذا التحول أفضل المخارج من أزمة هذه الدول ، مثلما حدث في دول الساحل العديدة ، وخاصة مملكة سوكوتو شمال نيجيريا . على أن التحول التجاري في الزراعة الافريقية لم يستكمل إلا مع الاستعمار ، أي منذ ثمانينات القرن التاسع عشر . واتخذت زراعة التصدير الأحادية في افريقيا الاستوائية أحد شكلين : المستعمرات الزراعية التجارية Plantations، والزراعة القائمة على الحائز الصغير . وفي الحالين أصبحت الزراعة الافريقية قائمة منذ ذلك الوقت على نطاق ضيق للغاية من المحاصيل الاستوائية المطلوبة في

السوقين الأوروبية والأمريكية (زيت النخيل ، البن ، المطاط ، الفول السوداني ، والكاكاو . . . الخ) . على أن الانعكاسات على تكامل واندماج الجماعات الثقافية والعرقية في أفريقيا كانت مختلفة إلى حد كبير بين هذين الشكلين . فقد ساعدت زراعة التصدير القائمة على الحائزين الصغار على استقرار هذه الجماعات التي كانت تعتمد من قبل على الأشكال الدنيا من الاقتصاد الطبيعي ، خاصة الرعي والزراعة المتنقلة للاكتفاء الذاتي البسيط . وبالتالي فلم تخل من بعض عوامل الاندماج بين هذه الجماعات . وخاصة في المرحلة الأولى حيث أدت إلى تقدم ونمو اقتصاديين هائلين بالمعايير الافريقية[٦] . أما المستعمرات الزراعية التجارية فقد تأسست إما على أساس قيام الشركات الأوروبية بالتوسع في الحلقات الخلفية لصناعاتها الغذائية بالاستثمار في انتاج المحاصيل الاستوائية بالاستعانة بالعمل الافريقي المأجور ، وإما على أساس الاستيطان الاستعماري الأوروبي الأبيض . وقد عملت الأساليب القاسية التي امتزج فيها العمل بالسخرة ، والقهر البدني ، والضرائب الكثيفة ، والتلاعب الاداري . . . الخ على تحطيم الجماعات القبلية المحيطة بالمستعمرات الزراعية الأجنبية ، وتحويلها إلى العمل المأجور . وقد كان من الممكن بعد تأميم هذه المستعمرات ادماج العناصر الأجرية من أصول عرقية وثقافية مختلفة . ولكن ذلك تم في النطاق الضيق لهذه المستعمرات . أما في حال زراعة الاستيطان الأبيض فقد تطور إلى أنظمة عنصرية وفاشية صريحة نجحت الحركة الوطنية في تصفيتها في كينيا وزامبيا ، ومازالت تناضل من أجل هذه التصفية في زيمبابوي وجنوب أفريقيا .

المهم أن المرحلة الأولى من التوسع في زراعة التصدير الأحادية ، والتي تمت أساسا من خلال الحائز الافريقي الصغير ، قد نجحت في البداية نتيجة النمو الاقتصادي الكبير الذي سببته ، وما عملت على تحقيقه من استقرار . على أن هذا النمط كان خاضعا لثلاثة قيود كبرى : الهبوط الشديد في شروط التجارة في مراحل طويلة من تاريخها ، وعدم تناسب العائد من الصادرات مع حاجات الاستثمار الموسع في الأرض التي تصبح أقل جودة ، ونطاق العلاقات الاجتماعية

الذي يتأسس على هذا النمط من الزراعة . فعلى قاعدة هذا النمط من التبعية تستطيع قلة من الوسطاء ، ثم الدولة بعد ذلك أن تجني فوائض هائلة على حساب المزارع الصغير . وقد تفاقمت أزمة هذا النمط من التبعية بعد الاستقلال عندما تلافت هذه العوامل أو القيود مجتمعة : أي حرص الدولة على الحصول على أكبر فائض ممكن من خلال قنوات الصادرات من السلع الزراعية ، والحاجة لتجديد الاستثمار الذي يقع على كاهل المزارع الصغير ، وهبوط شروط التجارة ومن ثم العائد الاجمالي من التصدير . وهكذا أصبح هذا النمط من التبعية محاصرا ومأزوما ومولدا للتخلف في القارة(٧) .

٣ ـ امبراطوريات التعدين وملحقاته الصناعية :

تكاد مناطق التعدين الثرية في افريقيا تكون متوافقة مع مناطق الصراعين العنصري (جنوب أفريقيا ، زيمبابوي) والعرقي (زائير ، وشرق نيجيريا) . على أن هذه الحقيقة التي نمت ونشأت في ظل الحكم الاستعماري ليست حتمية بعد الاستقلال . إذ توقف الأمر إلى حد ما على قدرة الحكومات الافريقية المستقلة على معالجة قضايا التمايز الاجتماعي ، وعلى خصائص التكوين الثقافي ـ العرقي في منطقة التعدين . ولكن في كل الأحوال مازالت الآثار المدمرة للنمط الاستعماري في قطاع التعدين في أفريقيا محسوسة إلى حد كبير في مناطق عديدة من القارة . ففي ظل الاستعمار لم تقسم القارة سياسيا بين القوى الأوروبية الكبرى فقط ، وإنما تم أيضا تقسيم مواز لافريقيا بين الشركات الأوروبية الكبرى . ولكن على حين أن الشركات التجارية كانت مقصورة على المناطق الاستعمارية للدولة الأم ، فإن شركات التعدين والمصارف متعددة الجنسيات إلى حد كبير(٨) . والملامح العامة لنمط الامبراطوريات التعدينية في أفريقيا تمثلت في وجود عدد من الشركات العملاقة التي استغلت الثروة الطبيعية في أفريقيا ، والأرض التي تحتوي عليها وفقا لاتفاقيات امتياز منحتها لها الادارات الاستعمارية . ومثلت هذه الامبراطوريات جيوبا اقتصادية مبتوتة الصلة بالانتاج المحلي . ومع ذلك فلم يكن من الممكن للشركات الأجنبية أن تعمل في أفريقيا

بدون إخضاع وإفقار الاقتصاد الزراعي المحيط بها باعتبار أن ذلك هو الأسلوب الوحيد للحصول على العمالة اللازمة . ومع ذلك فقد ظلت العمالة الافريقية في قطاع التعدين موسمية وجزئية إلى حد كبير . ونتيجة لهذه السمات انتعشت الولاءات القبلية ، وثارت النزاعات العرقية في المناطق المحيطة بالمناجم . فجزئية العمالة وموسميتها أدتا إلى تدعيم البنيات القبلية ، وفي نفس الوقت أدى الافقار المتلاحق للمناطق الزراعية إلى مزيد من التنافس على الأرض في المناطق المكتظة بالسكان من أفريقيا ، وكذلك التنافس على فرص العمل في المناجم . وفي مرحلة التحول إلى الاستقلال كان الصراع حول السيطرة السياسية على مناطق التعدين هو الأساس الموضوعي لانفجار الصراعات السياسية ذات الجذور العرقية والقبلية الواضحة مثل حال كاتانجا في زائير(٩) . وترافق مع أنشطة الشركات الأوروبية في التعدين أنشطة صناعية وخدمية خفيفة أدت إلى قدر من النمو الاقتصادي ، على أن هشاشة التكوين الصناعي الملحق بأنشطة التعدين لم تسمح - حتى بعدفترةطويلةمن الاستقلال - بتكوين طبقة عاملة كبيرة ، وحصول هذه الطبقة على موقع قيادي في عملية الصهر والاندماج الاجتماعيين للقبائل والثقافات(١٠) . واضافة لذلك فإن صناعات التعدين في أفريقيا تخضع أيضا للتذبذبات الشديدة في شروط التجارة . وتكاد الصراعات العرقية في مناطق التعدين تتوافق مع مراحل الهبوط الطويلة نسبيا في الأسعار العالمية لصادرات المعادن الافريقية .

وإذا كانت هذه هي الصورة في مقتبل استقلال أفريقيا . فما هي الصورة الاقتصادية لافريقيا الآن ، وما هو دور الشركات عابرة القومية في تكوينها ، وانعكاساتها على دمج التكوينات العرقية والثقافية تحت مستوى الدول الافريقية ، وتشكيل قوميات متوحدة مع هذه الدول ؟ .

في الواقع أنه لو أخذنا الاقتصاد الافريقي في اجماله لأمكننا تشخيص الموقف الراهن بأنه يعكس تآكل الهياكل الانتاجية التي تأسست في نسق زراعة التصدير الأحادية دون أن يتم احلالها ، أو استكمالها لا بنمط جديد من التخصص في

اطار التبعية للسوق الرأسمالية العالمية ، ولا من خلال توجه تنموي داخلي مستقل يرفع جذريا من مستوى الانتاجية ، ويوسع من قاعدة الانتاج بالامتداد إلى الصناعة الحديثة . على أن هذه الصورة العامة لا تنفي أنه في بلدان ومناطق معينة من أفريقيا الاستوائية سمحت الثروة الناشئة من قطاع الاستخراج ، وخاصة البترول ، أو التنوع النسبي في هيكل الانتاج الزراعي للبلاد الأكبر حجما نسبيا من الناحية الاقتصادية بتوفير قوة دفع مناسبة للنمو الاقتصادي الأسرع . وبالتالي بالتواجد على خريطة الانتاج المدول من خلال استقطاب نشاط الشركات الأجنبية عابرة القومية في القطاع التحويلي .

فالاقتصاد الافريقي على الاجمال يظل إلى حد بعيد يقوم على نشاط الزراعة التصديرية . غير أن عائد هذه الزراعة قد أخذ بتناقص مع هبوط شروط التجارة ضد المحاصيل الزراعية الافريقية في السوق العالمية معظم السنوات منذ الاستقلال . على حين أن مشكلات التجديد والاستثمار في هذا النمط التصديري المنهك للتربة قد أخذت تتصاعد . فإذا أخذنا الفترة (٧٧ ـ ١٩٨٥) وجدنا أن شروط تجارة أفريقيا الاستوائية (باستثناء جنوب أفريقيا ونيجيريا) قد هبطت في أربع سنوات بنسبة تراكمية قدرها ١٩,٩٪ ، وارتفعت في ثلاث سنوات بنسبة قدرها ٨,١٪[١١]. مما يعني أن أفريقيا قد خسرت ١١,٨٪ من أسعار صادراتها من المواد الأولية ـ الزراعية خاصة . وفي نفس الوقت فإن هذا العائد المتناقص للصادرات الزراعية كان عليه ألا يمول استهلاك سكان الزراعة المتنامين عدديا فقط، وإنما يمول جهاز دولة ضخم نسبيا ومرتفع الانفاق. وقد أدى ذلك حتما إلى هبوط معدل نمو الاستثمار وتكوين رأس المال اجمالا ، وفي الزراعة الافريقية بصورة خاصة . فلم يكن بين الدول الافريقية العشرين الأكثر فقرا سوى دولتين فقط تخطت معدلات الاستثمار فيها الـ ٢٠٪ خلال عقد السبعينات[١٢]. وقد ترتب على ذلك أن اتسمت معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي بالتدني الشديد ، والميل للهبوط على المدى الطويل . فمقابل معدل نمو ٤٪ في المتوسط للفترة (٦٧ ـ ١٩٧٦) تحقق لافريقيا الاستوائية (باستثناء نيجيريا

وجنوب أفريقيا) معدل نمـو متوسط يبلغ ٤ ,٢٪ في الفتـرة (٧٧ ـ ١٩٨٠) ، و ٥ , ١٪ في الفترة (٨١ـ١٩٨٥)[١٣]، وأدت هذه المعدلات البائسة بدورها إلى انخفاض وعاء الاستثمـار والتجديـد في الزراعـة ، وهكذا تستكمـل الدائـرة المفرغة ، وتصبح الاقتصاديات الافريقية فريسـة سهلة لعوارض الـطبيعة كـما حدث أثناء موجة الجفاف الشديدة طوال النصف الأول من الثمانينات . وحيث أن الزراعة الافريقية موجهة أصلا للتصدير فهي لا تغطي الحاجات المحلية من الغذاء . وبالتالي تمثل واردات الغذاء مكونا هاما من أعباء الميزان التجـاري الذي يدفع بدوره إلى اغراق الحكومات الافريقية في المديونية الخارجية ، لمجرد تلبية حاجات الاستهلاك الجاري العام والخاص .

ومن ناحية ثانية ، فإنه كان من الممكن أن تتجدد إمكانات النمو الاقتصادي في أفريقيا لو أنه كان للشركات عابرة القـومية دوافـع قويـة للاستثمـار المكثف الواسـع في الصناعة بالقارة . ولا شك في أن الصناعة في أفريقيا قد تـطورت نسبيا . فعلى حين أنه لم يكن ثمت غير ثلاث دول فقط تحقق أكثر من ٧٪ من ناتجها المحلي في الصناعة في عام ١٩٦٠ ، أصبح هناك ٢٤ دولة من ٣٩ دولة أفريقية جنوب الصحراء تحقق ٢٠٪ أو أكثر من هذا الناتج في كل من الصناعة التحـويلية والاستخـراج عام ١٩٧٩[١٤]. ومـع ذلك فـإن المستوى التكنيكي ومعدلات الانتاجية ودرجة التطور العام في الصناعة الافريقية مازالت شديـدة التدني ولا توفر أساسا كافيا لانقاذ أفريقيا اقتصاديا .

أما من جهة الشركات عابرة القومية ، فرغم قوانين الاستثمار الأكثر سخاء في أفريقيا عن غيرها في أكثر مناطق العالم الثالث . فإنها لا تكاد تعـير التفاتـا إلى افريقيا ككل كموطن محتمل للاستثمار في القطاع التحويلي .

وتتسم الاستثمارات التي تقوم بها الشركات الأجنبية في افـريقيا بـالسمات التالية :

أولا : الضآلة الشديدة لاجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في افريقيا الاستوائية مآخوذة ككل . فكما سبق أن ذكرنا لاتحصل كل قارة افريقيا باستثنـاء

النظام العنصري في جنوب افريقيا إلا على ثمن اجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم الثالث . وتحصل افريقيا الاستوائية على أكثر قليلا من نصف هذا القسط . ولاتزال الروابط التقليدية مع الدول الاستعمارية السابقة غالبة على الاستثمارات التي تقوم بها الشركات عابرة القومية في افريقيا . إذ يزيد نصيب الدولة المتروبولية الأم للشركات المنتسبة القائدة في معظم الدول الافريقية عن ٥٠٪ من اجمالي أصول الشركات الأجنبية فيها .

ثانيا : التركيز الواضح للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد محدود من البلاد الافريقية . فهناك نحو عشر دول افريقية جنوب الصحراء لم يزد رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر فيها عام ١٩٧٨ عن ٢٥ مليون دولار . ومن بين الدول الثماني والعشرين الأكثر نصيبا من رصيد الاستثمار الأجنبي توجد ست دول فقط هي زائير ، وليبيريا ، ونيجيريا ، وساحل العاج ، وكينيا ، والجابون تحصل على أكثر من ٦١٪ من رصيد الاستثمار . ومع ذلك ، فإنه إذا قسنا أهمية الاستثمار المباشر بالمؤشر الخام لنسبة الاستثمار الأجنبي من إجمالي تكوين رأس المال المحلي الاجمالي وجدنا أنه يلعب دورا ما في عدد من الدول الافريقية ، إذ تزيد هذه النسبة عن ٤٪ في انجولا ، وليبيريا ، وزائير ، وزامبيا ، وزيمبابوي فقط ، ويضاف لها كينيا ، والنيجر حيث تزيد النسبة عن ٣٪ . ويوضح ذلك أنه بالرغم من الضآلة المطلقة لحجم الاستثمار الأجنبي إلا أن صغر حجم معظم الاقتصاديات الافريقية يجعل لهذا الاستثمار الأجنبي أهمية أكبر في تسيير دفة الاقتصاديات الافريقية . ويوضح جدول رقم (١) هذه المؤشرات .

ثالثا : إن التوزيع القطاعي لهذا الاستثمار الأجنبي في افريقيا الاستوائية يكشف بصفة عامة عن استمرار نمط التبعية التقليدي دون تجديد يذكر إلا في حالات استثنائية ، فالنمط العام للاستثمار يتركز في قطاعي الاستخراج والتعدين . وقد أضافت الاكتشافات البترولية في الجابون ، والنيجر ،

ونيجيريا ، وانجولا ، والكونغـو إلى قائمـة مواد الاستخـراج والتعدين التقليدية في افريقيا التي تشمل نطاقا هاما من المعادن والفلزات الضرورية في السـوق الـرأسمـاليـة المتقـدمـة(١٥) . وفي نفس الــوقت استمـرت الاحتكارات الكبيرة في مجال الصناعات الزراعية في السيطرة الفعلية على المستعمرات الزراعية التجارية التصديرية في عديد من الدول الافريقية ، وخاصة احتكار يونيليفر ، وفايرستون ، وبروك بوند ، ونستله . . . إلخ وفي كل من القطاعين الاستخراجي والزراعي نجحت الشركات عابرة القومية في التأقلم بسهولة تامـة مع التغييـرات التي أدخلها العـديد من الحكومات الافريقية عـلى نمط ملكية المشـروعات مثـل التأميم الجـزئي والمشروعات المشتركة . ذلك أنها إلى جانب السيطرة الجزئية من خلال الملكية نجحت هذه الشـركات في تعميق سيـطرتها الأشمـل من خلال اتفاقيات الاستشـارة ، والمساعـدة الفنية ، وعقـود الإدارة . وفي نفس الوقت فإن هذه الشركات هي أيضا المشتري الأكبر للانتاج الافريقي من المحـاصيل(١٦) . وهنـاك إلى جانب ذلـك استثمارات هـامة في قـطاع الخدمات ، وخاصة من جانب بعض الاحتكارات السياحية في عدد من الدول الافريقية خاصة في الساحل وشرق افريقيا (بصفة خاصة كينيا ، وإلى حد أقل تنزانيا) .

وفي حالات استثنائية نجحت دول افريقية معينة في استقطاب قدر هام من الاستثمارات في الصناعة التحويلية بدرجـة مكنت من دفع عجلة هـذه الصناعة بصورة ملموسة إلى الأمام . وتتوزع هذه الحالات الاستثنائية بين البلاد الافريقية التي تدفقت فيها الثروة البترولية في عقد السبعينات مما مكنها من تمويل الجزء الأساسي من الاستثمارات الصناعية بـالمشاركـة التكنولوجية من جانب الشركات الأجنبية ، وفي هذه الحـال لم ينحصر الاستثمـار في العمليات الأمـامية للصنـاعـة البتـروليـة مثـل التكـريـر والبتروكيماويات ، بل امتد إلى مروحة أوسع نسبيا من صناعات احلال الواردات نتيجة لتوسع السـوق المحلية أمـام عدد من السلع الصنـاعية

الهندسية والاليكترونية . وفي هذه الحال اتسمت عملية التصنيع التي تمت تحت إشراف الشركات عابرة القومية بالبساطة التكنولوجية النسبية ، وبضخامة المكونات المستوردة في صناعات التجميع ، وبارتفاع نسبي في تكاليف الانتاج(١٧) . وفي حالات أخرى أمكن لعدد من الدول ذات القاعدة التعدينية القوية ، مثل زائير ، أن تعجل بقرار شركات التعدين الكبرى بتوطين بعض عمليات المعالجة الصناعية للمواد الأولية في داخلها ، وأن تمتد أحيانا إلى دائرة أوسع قليلا من الصناعات المرتبطة بالقاعدة المعدنية . ويمكن القول بصفة عامة : إن إقبال الشركات عابرة القومية على الاستثمارات التحويلية في افريقيا يرتبط إلى حد بعيد بالقوة المالية للدولة ، والاتساع النسبي للسوق المحلية لسلع احلال الواردات . بل إنه حتى في بعض حالات الاستثمار في صناعة الاستخراج والبترول سعت الشركات عابرة القومية للحصول على تمويل خارجي ، وعادة ما كانت تستند إلى المعونة الرسمية الثنائية متعددة الأطراف في تمويل عملياتها التي لاتبدو مرتفعة الربحية مثل حال شركات البترول في السودان وتشاد(١٨) . ما هي انعكاسات ذلك كله على التكامل القومي في افريقيا الاستوائية . ؟

في الواقع أنه يمكن النظر من زاويتين : واسعة وضيقة . فمن الزاوية الواسعة يمكن اعتبار الشركات عابرة القومية أحد المسؤولين الأساسيين عن تفاقم أزمة الزراعة الافريقية الموجهة لتصدير نطاق ضيق من السلع الزراعية . فهذه الشركات قد ساهمت مساهمة رئيسة في تأسيس هذا النمط ، كما أنها ترعى استمراره بالرغم من التدهور الشديد في عائده بالنسبة للفلاح والمجتمع الافريقيين . فهذه الشركات هي المشتري الأساسي للسلع الزراعية الافريقية باعتبارها المادة الخام للصناعات الغذائية التي تقوم عليها هذه الاحتكارات العملاقة ، وبالتالي هي المحدد المباشر لشروط التجارة بالنسبة لهذه السلع . وفوق ذلك فإن هذه الشركات تسيطر مباشرة على عمليات الانتاج الزراعي في المستعمرات الزراعية التجارية الضخمة في العديد من الدول الافريقية التي ما إن

جدول رقم (١)
بعض خصائص الاستثمار الأجنبي في افريقيا الاستوائية

	رصيد الاستثمار الأجنبي عام١٩٧٨ (بالمليون دولار)	الاستثمار الأجنبي كنسبة من الاستثمار المحلي (٧٨-١٩٨٠)	نصيب الدولة الأم القائدة من اجمالي الشركات المنتسبة
١. انجولا	١٠٠	٤,٩	٤٦,٦ (بريطانية)
٢. بنين	٣٤	,٣	٦٠,٧ (فرنسية)
٣. بوتسوانا	٥٧	,٥	٧٦,٩ (بريطانية)
٤. بوروندي	٢٦	١,٧	٥٦,٥ (بلجيكية)
٥. افريقيا الوسطى	٧٠	٢,١	٧١,٤ (فرنسية)
٦. تشاد	٢٦	,٢	٦٦,٦ (فرنسية)
٧. الكنغو	١٧٠	,١	٤٢,٨ (فرنسية)
٨. اثيوبيا	١٠٠	,١	٣٠,٧ (بريطانية)
٩. الجابون	٧٨٠	١,٨	٥٨,٦ (فرنسية)
١٠. غانا	٢٨٠	-	٥٣,٢ (بريطانية)
١١. غينيا	٢٠٠	,١	٣٢,٥ (فرنسية)
١٢. ساحل العاج	٥٣٠	,٣	٦٢,٨ (فرنسية)
١٣. كينيا	٥٢٠	٣,١	٧٥,٦ (بريطانية)
١٤. ليبيريا	١٢٣٠	٢٣,٧	٤٩,٠(أمريكية - هونج كونج)
١٥. مدغشقر	١٩٠	-	٦٧,٣(فرنسية)
١٦. مالاوي	١٠٠	,٨	٧٨,٠(بريطانية)
١٧. موزمبيق	١٠٠	١,٢	٥٦,٨(بريطانية)
١٨. النيجر	١٠٠	٣,٤	٥٣,٨(بريطانية)
١٩. نيجيريا	١١٣٠	,٥	٥٣,٦(بريطانية)
٢٠. السنغال	٣٤٠	,١	٦٧,٠(فرنسية)
٢١. سييراليون	٨٢	١,٩	٦٠,٠(بريطانية)
٢٢. الصومال	١٠٠	-	١٠٠ (ايطالية)
٢٣. توجو	١٠٠	,١	٥٠ (فرنسية)
٢٤. الكاميرون	٣٧٠	١,٩	٦٥ (فرنسية)
٢٥. تنزانيا	١٧٠	,٦	٥٠ (بريطانية)
٢٦. زائير	١٢٥٠	٩,٣	٤٦,٧ (بلجيكية)
٢٧. زامبيا	٣٣٠	٥,٢	٩٣,٥ (بريطانية)
٢٨. زيمبابوي	٤٠٠	٨,٦	٨٦,٨ (بريطانية)

* **Source** U. N. Centre On Transnational Corporations ... A Third Survey. Table II. 13. pp. 308 - 309, Table II. 14. pp 312-312., and Table II. 20, pp. 337-339.

تخلت عن ملكيتها في بعض الحالات حتى عادت للسيطرة عليها من خلال عقود الادارة والمساعدة الفنية . . . إلخ . ومن هـذا المنظور فـإن من مصلحة هـذه الشركات المصادرة على إمكانات التحويل الجذري لتوجهات الزراعة الافريقية لكي تشبع الحاجات المحلية من الغذاء ، بل إن من الممكن من هـذا المنظور اعتبارها أحد المسؤولين عن المجاعة في افريقيا . وهناك برهنة جادة اكاديميا على هـذه المسؤوليـة [١٩] . أمـا من المنـظور الضيق ، فـإن البحث عن مسؤوليـة الشـركات عـابرة القـومية يقتصـر على رصـد آثار الاستثمـار المباشـر ، ونقل التكنولوجيا الذي يتم في اطاره وحوله على قاعدة الموارد وتصنيع افريقيا . ومن هذه الزاوية فإنه يصعب القول بأن هناك مسؤولية ايجابية في الوقت الحالي لهذه الشركات عن تفاقم أزمة افريقيا الاقتصادية ، وبـالتالي عجـزها عن الادمـاج الفعال لأقسام السكان في اطار الدول القائمة . فالبيانات المتاحة تشير عامة إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي كان عامـة ايجابيـا في معظم السنـوات على مـوازين المدفوعات ، والدخل القومي في افريقيا [٢٠] . وتؤكـد المقارنـة بين تـدفقات الاستثمار رغم ضآلتها ، والمدفوعات العكسية لدخل الاستثمار المتاحة من خلال مركز الشركات عابرة القومية للأمم المتحدة هذه النتيجة . لاشك في أن النتيجة الأخيرة ليست كافية للحكم على طبيعة الآثار الأخرى ، وخاصـة الآثار عـلى توزيع الدخل الاجتماعي بين الطبقات والأقاليم ، وهي عادة سلبيـة ، وعلى مساهمتها في توليد موقف عدم الاندماج بين الثقافات والاعراق الافريقية .

ومن هنا فإن هناك خلافات أوسع في الأدبيات حول التحـرر والتكامـل في افريقيا . فهناك اتجاه يرى أن حل مشكلات افريقيا يكمن في قطع الصلات مع السوق الرأسمالية العالمية وشركاتها عابرة القومية لصالح بناء توجه تنموي داخلي فعال[٢١] . على أن هناك اتجاه آخر يرى أنه « مهما كان التوجه الايديولوجي للبلد فإن الحقائق الصلبة للاقتصاد تملي واقعا وهو أنه لا توجد دولة تستطيع الاستغناء عن المهارات ، والمعارف الفنية ، والادارية ، ورأس المال الممثلة في الشركات متعددة الجنسية » . فالبلاد الافريقية أكثر من أي بلدان نامية أخرى تحتاج بشدة لهذه الأشياء ، وخاصة لمهارات الأعمال من كل الأنواع »[٢٢] .

ويمكن القول عامة : إن مفتاح الحل للازمة الافريقية لايزال بيد الافريقيين أنفسهم ، وإنهم طالما وحيثما ينجحون في تأسيس قاعدة اجتماعيـة ـ سياسيـة للتحرر والتنمية . فإنه يمكنهم أيضا الإفادة مما تستطيع الشركات عابرة القومية أن تجلبه من معارف وتجديدات تكنولوجية بالأشكال والشروط التي تلائم أغراض التكامل القومي .



مراجع وملاحظات الفصل الثامن

1. See J. Goody. "Uniqueness in the Cultural Conditions for Political Development in Black Africa." in S.N. Eisenstadt and S. Rokkan (eds.). Building States and Nations. Beverly Hills, Sage Publications, 1973. Vol. II. P. 355.

٢ ـ محسوبة من بيانات السكان حسب الجماعات العرقية والثقافية في :

D. Morrison et al.: Black Africa: A Comparative Handbook. New York, The Free Press, 1972.

٣ ـ لمراجعة هذه المواقف المختلفة انظر :

Jan Woronoff. Organizing African Unity. New York, The Scarecrow Press, 1973. pp. 71 - 133.

4. See E. Williams. Capitalism and Slavery. London, Andre Deutsch, 1944.

٥ ـ حول هذه النتائج المزدوجة انظر الدراسة الممتازة التالية :

D. Polanyi and A. Rotstein. Dahomey and the Slave Trade. Seattle, University of Washington Press, 1966.

6. See A.G. Hopkins. "An Economic History of West Africa. New York, Columbia University Press, 1973. pp. 125 - 126. Also see: J. Copans." Ethnics et regions dans une formation sociale dominée. Anthropologie et Societes. Vol. 2. 1978. pp. 95 - 115.

7. S. Amin. "The dynamics and Limitations of Agrarian Capitalism in Black Africa" in P. Gutkind and P. Waterman (eds.) African Social Studies: A Radical Reader. New York, Monthly Review Press, 1977. pp. 154 - 158.

8. See A.G. Hopkins. "Imperial Business in Africa Part II." Journal of African History. Vol. 17 No. 2. 1976. pp. 267-290.

9. C. Anke. A Political Economy of Africa. Essex, Longman, 1981. pp. 46 - 51.

10. A. E. Ewing. Industry in Africa. London, Oxford University Press, 1968. Chapter 2.

11. Calculated From: I M F. World Economic Outlook. April 1985. Table 27. P. 234.

12. Uka Ezenwe. The Development of the Least Developed Countries of Africa. Africa Development. Vol. 8, No. 2, 1983. P. 6.

13. Calculated from IMF. World Economic Outlook. 1985. Table 5, P. 210.

14. The World Bank. Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action. Washington D.C., 1981. Table 3. P. 145.

15. Helge Hveem. The Extent and Type of Direct Foreign Investment in Africa. in C. Widstrand (ed.) Multinational Firms in Africa. pp. 59 - 91.

16. B. Dinham and C. Hines. Agribusiness in Africa. London, Earth Resource Research, 1982.

17. I. Diaku. Vehicle Assembly Plants in Nigeria as a Means of Technology Transfer/ Acquision: A Preliminary Assessment. Africa Development. Vol. 7. No. 3, 1982. pp. 22 - 36.

18. U.N. Centre on Transnational Corporations. Recent Trends in Mining Agreements. pp. 49 - 50.

19. S. George. How the other half dies: The real reasons for World hunger. Montclair, New Jersey, Allenheld, Osmun, 1977.

20. See P. Streeten and S. Lall. Op-Cit. pp. 169 - 179. Also see P. McGowan and D. Smith. "Economic Dependency in Black Africa: an analysis of Competing theories." International Organization. Vol. 32 (1979), No. 1, pp. 179 - 236.

21. Olive Thomas. "Industrialization and the Transformation of Africa: An Alternative Strategy to M N C Expansion." in C. Widstrand. Op-Cit. pp. 325 - 360.

22. Dharam Ghai. "Perspectives on Future Economic Prospects and Problems in Africa in J. N. Bhagwati. Economics and World Order. New York, Macmillan Publishers, 1972. P. 266.



خاتمة

الشركات عابرة القومية هي عامل أساسي ، وفي حالات معينة العامل الأكثر ديناميكية ، في عملية ربط اقتصاديات ومجتمعات البلدان النامية بالسوق الرأسمالية العالمية ، والقطاع المدول منه على وجه التحديد . ومع ذلك ،فإن من الخطأ الاعتقاد بأنها العامل الوحيد ، أو تحليل الظواهر الاجتماعية ـ الاقتصادية التي تكشف عن الروابط الهيكلية التي نسميها التبعية على اعتبار أن هذه الشركات هي العامل الوحيد في بناء هذه الروابط .

ومن ناحية أخرى فإنه لاتوجد علاقة ارتباط تامة بين وزن الشركات عابرة القومية في الاقتصاد المحلي للبلدان النامية من ناحية ، ودرجة التفتت أو التفكك القومي من ناحية ثانية . إذ أن هناك عوامل متعددة تحكم عملية التطور القومي . وبالتالي فإن هناك صراعات عرقية قوية في بلاد لاتمثل فيها الشركات عابرة القومية أي وزن ، كما أن هناك درجة تكامل وترابطا قوميا فعالا في بلاد أخرى تمتلك هذه الشركات فيها قدرة هائلة على التأثير . ولكن إذا أخذنا اجمالي مستوى التبعية من ناحية ، ومستوى التطور والتكامل القومي من ناحية أخرى ، فإن الافتراض الذي دافعت عنه هذه الدراسة يشمل القول بوجود علاقة ارتباطية أقوى عند نفس المستوى من النمو الاقتصادي . ونتيجة لأن الشركات عابرة القومية تعتبر أكثر العوامل فعالية الآن في تعميق التبعية ، فإنه يمكن القول بأن احتمالات الاندماج القومي تقل باطراد في المستقبل كلما تزايد مستوى التبعية ، وتم تحديثها من خلال الأشكال الجديدة للعمل .

على أن ادراك طبيعة تأثير الشركات عابرة القومية على التكامل القومي للبلدان النامية يجب ألا يكتفي بمجرد رصد قوة الارتباط العكسي بين الظاهرتين : وإنما يجب أن يتعمق من خلال فهم المسارات الممكنة لهذا الارتباط . ويمكن القول : إنه لاتوجد هنا علاقة ارتباط خطية دائمة . بمعنى أنه من غير المبرر أن نتوقع أن

يفضي اطراد توسع عملية ادماج الاقتصاديات النامية إلى مزيد من نقص الاندماج القومي عبر كل لحظة زمنية تالية ، أو كل مرحلة من مراحل هذا التوسع . فعملية الادماج هذه ليست خالية من التناقضات ، بل إنها أرض خصبة لتولد تناقضات جديدة وتفاقم تناقضات قديمة . فالشركات عابرة القومية تستطيع التأثير على بعض الظروف الهامة لتكوين التحالفات الاجتماعية ـ السياسية داخل المجتمعات النامية ، وعلى المواقف التي تحسم موازين القوى بينها . وبصورة عامة يمكن الحديث عن تحالفين كبيرين : التحالف الاجتماعي الشعبي ، والتحالف المعادي للشعبية ذى الآفاق فوق القومية . ومعنى ذلك أن الشركات عابرة القومية تستطيع إلى حد بعيد التأثير على خصائص النظام الاجتماعي ـ السياسي ، ومن ثم على امكانات التطور القومي . ففي الأوقات التي تؤدى فيها نشاطات الشركات إلى تأزم اقتصادي تتحول موازين القوى لصالح التحالف الشعبي ، ويصبح من الممكن تطبيق برنامج متماسك للتكامل القومي . وعلى العكس عندما تتوافق عوامل تقود إلى نمو اقتصادي سريع يستطيع التحالف المعادي للشعبية تمتين مواقعه ، وتطبيق برنامج يقوم على الاندماج الأوثق في السوق الرأسمالية العالمية ويستلب أسس القومية . وقد تمر المجتمعات النامية بدورات طويلة نسبيا من تعميق القومية واستلابها .

ومن هذا يتضح أن الطريق للتطور القومي يتحدد إلى حد بعيد بتطبيق برنامج للنمو الاقتصادي المستقل والموجه داخليا لصالح اشباع الحاجات الاجتماعية والثقافية لأغلبية المجتمع النامي . وتؤكد تجارب افريقيا الاستوائية والوطن العربي هذه الحقيقة .



المحـــتوى



المؤلف في سطور

د. محمد السيد سعيد

- من مواليد بورسعيد بجمهورية مصر العربية عام ١٩٥٠
- حصل على الدكتوراه في العلوم السياسية من جامعة نورث كارولينا عام ١٩٨٣ .
- له عدة أبحاث وكتب في مجالات العلوم السياسية والاقتصادية صدر بعضها باللغة العربية ، والبعض الآخر باللغة الانجليزية .
- يعمل حاليا باحثا بالوحدة الاقتصادية بمركز الدراسات السياسية والاستراتيجية التابع لمؤسسة الأهرام بالقاهرة . . .

صدر عن هذه السلسلة

١٨ ـ الكوميديا والتراجيديـا	ترجمة : د/ علي أحمد محمود مراجعة : د/ شوقي السكري د/ علي الراعي
١٩ ـ المخرج في المسرح المعاصر	تأليف : سعد أردش
٢٠ ـ التفكير المستقيم والتفكير الأعوج	ترجمة : حسن سعيد الكرمي مراجعة : صدقي حطاب
٢١ ـ مشكلة إنتاج الغذاء في الوطن العربي	تأليف : د/ محمد علي الفرا
٢٢ ـ البيئـة ومشكلاتهـا	تأليف : رشيد الحمد د/ محمد سعيد صباريني
٢٣ ـ الســرق	تأليف : د/ عبدالسلام الترمانيني
٢٤ ـ الإبداع في الفن والعلم	تأليف : د/ حسن أحمد عيسى
٢٥ ـ المسرح في الوطن العربي	تأليف : د/ علي الراعي
٢٦ ـ مصر وفلسطين	تأليف : د/ عواطف عبدالرحمن
٢٧ ـ العلاج النفسي الحديث	تأليف : د/ عبدالستار إبراهيم
٢٨ ـ أفريقيا في عصر التحول الاجتماعي	ترجمة : شوقي جـلال
٢٩ ـ العرب والتحـدي	تأليف : د/ محمد عماره
٣٠ ـ العـدالـة والحـريـة في فجـر النهضـة العربية الحديثة	تأليف : د/ عزت قرني
٣١ ـ الموشحات الأندلسية	تأليف : د/ محمد زكريا عناني
٣٢ ـ تكنولوجيا السلوك الإنساني	ترجمة : د/ عبدالقادر يوسف مراجعة : د/ رجا الدريني
٣٣ ـ الإنسان والثروات المعدنية	تأليف : د/ محمد فتحي عوض الله
٣٤ ـ قضايـا أفريقيـة	تأليف : د/ محمد عبدالغني سعودي
٣٥ ـ تحولات الفكـر والسياسـة في الشرق العربي (١٩٣٠ ـ ١٩٧٠)	تأليف : د/ محمد جابر الأنصاري
٣٦ ـ الحب في التراث العربي	تأليف : د/ محمد حسن عبدالله
٣٧ ـ المســاجد	تأليف : د/ حسين مؤنس

٣٨ ـ تكنولوجيا الطاقة البديلة	تأليف : د/ سعود يوسف عياش
٣٩ ـ ارتقـاء الإنســان	ترجمة : د/ موفق شخاشيرو مراجعة : زهير الكرمي
٤٠ ـ الرواية الروسية في القرن التاسع عشر	تأليف : د/ مكارم الغمري
٤١ ـ الشعر في السودان	تأليف : د/ عبـده بـدوي
٤٢ ـ دور المشروعات العامة في التنمية الاقتصادية	تأليف : د/ علي خليفة الكواري
٤٣ ـ الإسـلام في الصـين	تأليف : فهمي هويدي
٤٤ ـ اتجاهات نظرية في علم الاجتماع	تأليف : د/ عبدالباسط عبدالمعطي
٤٥ ـ حكايات الشطار والعيارين في التراث العربي	تأليف : د/ محمد رجب النجار
٤٦ ـ دعـوة إلـى الموسيقا	تأليف : يوسف السيسي
٤٧ ـ فكـرة القانـون	ترجمة : سليم الصويص مراجعة : سليم بسيسو
٤٨ ـ التنبؤ العلمي ومستقبل الإنسان	تأليف : د/ عبدالمحسن صالح
٤٩ ـ صراع القوى العظمى حول القرن الأفريقي	تأليف : صلاح الدين حافظ
٥٠ ـ التكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية	تأليف : د/ محمد عبدالسلام
٥١ ـ السينما في الوطن العربي	تأليف : جـان ألكسـان
٥٢ ـ النفط والعلاقات الدولية	تأليف : د/ محمد الرميحي
٥٣ ـ البدائيـة	ترجمة : د/ محمد عصفور
٥٤ ـ الحشرات الناقلة للأمراض	تأليف : د/ جليل أبو الحب
٥٥ ـ العالم بعد مائتي عام	ترجمة : شوقي جلال
٥٦ ـ الإدمـان	تأليف : د/ عادل الدمرداش
٥٧ ـ البيروقراطية النفطية ومعضلة التنمية	تأليف : د/ أسامة عبدالرحمن
٥٨ ـ الوجوديـة	تأليف : د/ إمام عبد الفتاح
٥٩ ـ العرب أمام تحديات التكنولوجيا	تأليف : د/ انطونيوس كـرم
٦٠ ـ الايديولوجية الصهيونية (الجزء الأول)	تأليف : د/ عبد الوهاب المسيري
٦١ ـ الايديولوجية الصهيونية (الجزء الثاني)	تأليف : د/ عبد الوهاب المسيري
٦٢ ـ حكمة الغرب (الجزء الأول)	ترجمة : د/ فؤاد زكريا

٦٣ ـ الإسلام والاقتصاد	تأليف : د/ عبدالهادي علي النجار
٦٤ ـ صناعة الجوع (خرافة الندرة)	ترجمة : أحمد حسان عبد الواحد
٦٥ ـ مدخل إلى تاريخ الموسيقا المغربية	تأليف : عبدالعزيز بن عبدالجليل
٦٦ ـ الإسلام والشعر	تأليف : د/ سامي مكي العاني
٦٧ ـ بنـــو الإنســـان	ترجمة : زهير الكرمي
٦٨ ـ الثقافة الألبانية في الأبجدية العربية	تأليف : د/ محمد موفاكـــو
٦٩ ـ ظاهرة العلم الحديث	تأليف : د/ عبدالله العمـــر
٧٠ ـ نظريات التعلم (دراسة مقارنة)	ترجمة : د/ علي حسين حجاج
(الجزء الأول)	مراجعة : د/ عطيه محمود هنا
٧١ ـ الاستيطان الأجنبي في الوطن العربي	تأليف : د/ عبدالمالك خلف التميمي
٧٢ ـ حكمة الغرب (الجزء الثاني)	ترجمة : د/ فؤاد زكريا
٧٣ ـ التخطيط للتقدم الاقتصادي والاجتماعي	تأليف : د/ مجيـد مسعود
٧٤ ـ مشاريع الاستيطان اليهودي	تأليف : د/ أمين عبدالله محمود
٧٥ ـ التصويـــر والحيـــاة	تأليف : د/ محمد نبهان سويلم
٧٦ ـ الموت في الفكر الغربي	ترجمة : كامل يوسف حسين
	مراجعة : د/ إمام عبد الفتاح
٧٧ ـ الشعر الإغريقي تراثاً إنسانياً وعالمياً	تأليف : د/ أحمـد عتمـان
٧٨ ـ قضايا التبعية الإعلامية والثقافية	تأليف : د/ عواطف عبدالرحمن
٧٩ ـ مفاهيـــم قرآنيـــة	تأليف : د/ محمد أحمد خلف الله
٨٠ ـ الزواج عند العرب (في الجاهلية والإسلام)	تأليف : د/ عبدالسلام الترمانيني
٨١ ـ الأدب اليوغسلافي المعاصر	تأليف : د/ جمال الدين سيد محمد
٨٢ ـ تشكيل العقل الحديث	ترجمة : شوقي جلال
	مراجعة : صدقي حطاب
٨٣ ـ البيولوجيا ومصير الإنسان	تأليف : د/ سعيد الحفار
٨٤ ـ المشكلة السكانية وخرافة المالتوسية	تأليف : د/ رمزي زكي
٨٥ ـ دول مجلس التعاون الخليجي ومستويات العمل الدولية	تأليف : د/ بدرية العوضي

٨٦ ـ الإنسان وعلم النفس	تأليف : د/ عبد الستار إبراهيم
٨٧ ـ في تراثنا العربي الاسلامي	تأليف : د/ توفيق الطويل
٨٨ ـ الميكروبات والإنسان	ترجمة : د/ عزت شعلان مراجعة : د/ عبد الرزاق العدواني د/ سمير رضوان
٨٩ ـ الإسلام وحقوق الإنسان	تأليف : د/ محمد عماره
٩٠ ـ الغرب والعالم (القسم الأول)	تأليف : كافين رايلي ترجمة : د/ عبدالوهاب المسيري د/ هدى حجازي مراجعة : د/ فؤاد زكريا
٩١ ـ تربية اليسر وتخلف التنمية	تأليف : د/ عبدالعزيز الجلال
٩٢ ـ عقول المستقبل	ترجمة : د/ لطفي فطيم
٩٣ ـ لغة الكيمياء عند الكائنات الحية	تأليف : د/ أحمد مدحت اسلام
٩٤ ـ النظام الإعلامي الجديد	تأليف : د/ مصطفى المصمودي
٩٥ ـ تغيير العالم	تأليف : د/ أنور عبدالملك
٩٦ ـ الصهيونية غير اليهودية	تأليف : ريجينا الشريف ترجمة : أحمد عبدالله عبدالعزيز
٩٧ ـ الغرب والعالم (القسم الثاني)	تأليف : كافين رايلي ترجمة : د/ عبد الوهاب المسيري د/ هدى حجازي مراجعة : د/ فؤاد زكريا
٩٨ ـ قصة الانثروبولوجيا	تأليف : د. حسين فهيم
٩٩ ـ الأطفال مرآة المجتمع	تأليف :د. محمد عماد الدين اسماعيل
١٠٠ ـ الوراثة والإنسان	تأليف : د. محمد علي الربيعي
١٠١ ـ الأدب في البرازيل	تأليف : د. شاكر مصطفى
١٠٢٠ ـ الشخصية اليهودية الإسرائيلية والروح العدوانية	تأليف : د. رشاد الشامي

١٠٣ ـ التنمية في دول مجلس التعاون	تأليف : د. محمد توفيق صادق
١٠٤ ـ العالم الثالث وتحديات البقاء	تأليف : جاك لوب ترجمة : أحمد فؤاد بلبع
١٠٥ ـ المسرح والتغير الإجتماعي في الخليج العربي	تأليف : د/ إبراهيم عبدالله غلوم
١٠٦ ـ « المتلاعبون بالعقول »	تأليف : هربرت. أ. شيللر ترجمة : عبدالسلام رضوان

الاشتراك السنوي : وهو مقصور على الفئات التالية

● المؤسسات والهيئات داخل الكويت	١٠ دنانير
● المؤسسات والهيئات في الوطن العربي	١٢ ديناراً
● المؤسسات والهيئات خارج الوطن العربي	٨٠ دولاراً امريكياً
● الافراد خارج الوطن العربي	٤٠ دولاراً امريكياً

الاشتراكات :

ترسل باسم الأمين العام للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

ص.ب ٢٣٩٩٦ الصفاة/ الكويت ـ 13100

برقيا ثقف ـ تلكس ٤٤٥٥٤ TLX No 44554 NCCAL

مطابع الرسالة - الكويت

البلد	سعر النسخة
* الكويت	٥٠٠ فلس
* السعودية	١٠ ريالات
* العراق	دينار واحد
* الأردن	٧٥٠ فلس
* سوريا	١٥ ليرة
* لبنان	١٥ ليرة
* ليبيا	دينار واحد
* المغرب	١٥ درهم
* تونس	¼ ١ دينار
* الجزائر	ـر٢٠ دينار
* مصر	ـر١ جنيه
* السودان	ـر١ جنيه
* عمان	١ ريال
* اليمن الجنوبية	٨٠٠ فلس
* اليمن الشمالية	١٠ ريالات
* البحرين	ـر١ دينار
* قطر	١٠ ريالات
* الامارات العربية	١٠ دراهم

مطابع الرسالة - الكويت